**10 класс, 2 четверть**

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел долгосрочного плана: Раздел 2: Бизнес и искусство. | Школа: НИШ г. Талдыкорган |
| Дата:  | ФИО учителя: Ахметова Э. К. |
| Класс: 10 | Количество присутствующих:  | отсутствующих: - |
| Тема урока | Искусство и бизнес. |
| **Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылка на учебную программу)** | 10.1.1.1Демонстрировать глубокие знания о природном мире и взаимосвязи ряда его областей на основе исследований и собственного опыта.10.1.3.2Анализировать, как выразительные средства искусства используются для передачи идей в различных стилях, жанрах и традициях. |
| **Цели урока** | Формирование знание о взаимосвязи бизнеса и искусства.Создание презентации об организации бизнеса по производству изделий, связанных с культурой казахского народа.Создание постера «Бизнес-идея в области искусства». |
| **Критерии оценивания** | Показывает знания о взаимосвязи бизнеса и искусства на основе исследований и собственного опыта.Анализирует, как выразительные средства искусства используются для передачи идей в различных стилях, жанрах и традициях. |
| **Языковые цели** | **Полезные наборы фраз для диалогов и письма:** -Выразительные средства искусства используются…-Влияние традиции на дизайн данного продукта можно определить…-На развитие /продвижение бизнеса могут влиять следующие факторы… |
| **Привитие ценностей** | Привитие ценностей – развитие интеллектуальной личности - осуществляется через изучение взаимосвязи бизнеса и искусства.Привитие уважительного отношения к культуре казахского народа.Формирование уважительного отношения к мнению одноклассников при изучении новой темы. |
| **Реализация миссии, видения школы и ГГ** | Формировать знания о том, какой бизнес выгодно открыть в Казахстане. Изучение некоторых направлений современного дизайна. |
| **Межпредметные связи** | На уроке реализуется межпредметная связь с географией, историей при знакомстве с работами различных художников. |
| **Навыки использования ИКТ**  | Развитие навыков использования ИКТ – самостоятельное нахождение информации через ноутбуки, компьютеры. |
| **Предварительные знания** | Учащиеся знают, что такое бизнес, культуру казахского народа, направления искусства, профессии, связанные с искусством. Имеют навыки работы с ИКТ, нахождения необходимой информацией, обработки данных, создания презентации в соответствии с требованием предмета искусство. |
| **Образовательная продукция** | Создать в группе постер «Бизнес-идея в области искусства». Создать презентацию об организации бизнеса по производству изделий, связанных с культурой казахского народа. |
|  | **Ход урока** |
| **Запланированные этапы урока** | **Запланированная деятельность на уроке**  | **Деятельность учащихся** | **Ресурсы** |
| Начало урока | **1. Организационный момент.****Постановка целей урока и ЦО, критерий оценивания.**Предлагаю рассмотреть примеры готовых работ различных производителей модной индустрии в разных стилях и традициях по всему классу. Вопросы:-Какие выразительные средства искусства используются?-В каком стиле выполнен продукт, почему?-Как можно определить влияние традиции на дизайн данного продукта?Объясняю, что данный раздел формирует представление о взаимосвязи искусства и бизнеса.**Предлагаю обсудить следующие вопросы:**-Как связаны бизнес и искусство? Приведите примеры.-Как развить свое дело и добиться успеха?-Какие факторы могут повлиять на развитие /продвижение бизнеса?-В каких сферах искусства можно построить успешный бизнес, почему?***Приложение 1.*** | Учащиеся записывают цели урока, ЦО. Просмотр презентации, отвечают на вопросы.Ученики предлагают свои идеи о связи искусства и бизнеса на основе собственного опыта. | <https://www.nur.kz/1669841-kakoy-biznes-vygodno-otkryt-v-kazakhs.html><http://bizoomie.com/encyclopedia/arts/> |
| Середина урока   | **2. Исследование (Г)**Предлагаю ученикам провести исследование. Бизнес-идеи в области искусства. Предлагаю рассмотреть в качестве примера Бизнес идею – Роспись стен. Области для изучения в группе.- этапы создание товара (услуг);- производство;- управление финансами;- управление персоналом;- маркетинг;- продажи и доставку.Выступление групп с бизнес идеями.**3. Практическая работа (Г, П).** Создание презентации.В парах или небольших группах, выполните электронную презентацию, используя ИКТ раскрывая вопросы по организации бизнеса по производству изделий, связанных с культурой казахского народа, например: саукеле, белдік, камзол.Информация, которая должна быть отражена в презентации:* Название;
* Фотографии, ссылки на видео;
* Этапы создания;
* Рынок сбыта;
* Материалы и оборудование;
* Способы продажи продукции.

**4. (Г, П) Представление работ.**Предлагаю представить полученные результаты всему классу, объясняя особенности выбранного бизнеса в области искусства, преимущества, риски и т. п.**5. (К) Совместная беседа.**Показ презентации Бизнес-идей в области искусства. Обсуждение причины спроса того или иного товара (услуги).**6. Оценивание.**После выступления всех групп (пар) предлагаю ученикам оценить презентации друг друга. Раздаю стикеры. Каждый ученик выбирает наилучшую, по его мнению, презентацию и прикрепляет свой стикер к столу выступившей группы (пары). Определение победителей. Вопросы:-Как вы думаете, почему эта пара набрала наибольшее число голосов?-Каковы критерии успешности выступления? (красивая презентация, артистизм, креативность, содержания презентации, обаяние и т. д.) | Ученики в группах изучают бизнес идеи в области искусства.Ученики в группе создают постер, где наглядно показывают основные идеи взаимосвязи Бизнеса и искусства.Учащиеся в группах анализируют точки соприкосновения бизнеса с культурой казахского народа. При создании презентации опираются на перечень с информацией, которая должна быть отражена в презентации.Учащиеся представляют свои идеи.Учащиеся представляют свои исследования. Предлагают свои идеи касательно причин спроса того или иного направления искусства в бизнесе.Одноклассники могут задавать уточняющие вопросы Запись ключевой информации в скетч-буках. Учащиеся оценивают выступления друг друга. | <https://ubr.ua/market/startup-time/10-sposobov-uznat-naskolko-horosha-ideia-novogo-biznesa-225686>10 способов узнать, насколько хороша идея нового бизнеса<http://kazakh-tv.kz/ru/programms/viewArchive?id=14694>Стоймость одежды казахстанского производства.<http://www.marinehouseatbeer.co.uk/>Пример вебсайта художественной галереи, который включает рекламную информацию <http://kazakh-tv.kz/ru/programms/viewArchive?id=11631>Рынок одежды |
| Конец урока | **Рефлексия.**Раздаю листочки с вопросами. Предлагаю ученикам ответить одним словом:- Что узнал, чему научился? (……….)- Что осталось непонятным? (…….…) - Что можно улучшить в своей работе? (……….)- Что было ценным на уроке? (…………….)- Насколько я сегодня был успешен? Оцени по «5»-ой шкале (…………..)- Счастлив ли я? | Отвечают на вопросы рефлексии, анализируя свою деятельность на уроке. |  |
| **Дифференциация – каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?** | **Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?** | **Здоровье и соблюдение техники безопасности** |
| 1.Дифференциация на данном уроке выражена в выборе направления взаимосвязи бизнеса и искусства. 2. Дифференциация по выбору дизайна и представления информации при создании презентации, постера. | Уровень усвоения материала по теме урока проверить различными методами:1. Метод наблюдения. Провести наблюдение за работой учащихся во время создания постера «Бизнес-идея в области искусства».2. Формативное оценивание конечного результата исследования учащихся - презентация своих исследований (постер, презентация). 3. Взаимооценивание презентаций друг друга.Самооценивание учениками своей деятельности на уроке. | Здоровьесберегающие технологии – использование интерактивной доски не более 15 минут.Активные виды деятельности, планирование урока предусматривает передвижение по классу во время презентации групп (пар) своих исследований, оценивания работ друг друга.**Правила техники безопасности** на данном уроке – использование безопасных материалов изобразительного искусства на уроке.  |
| **Рефлексия по уроку**Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО?Если нет, то почему?Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему? | Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.  |
|  |
| **Общая оценка**Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте как о преподавании, так и об обучении)?1:2:Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте как о преподавании, так и об обучении)?1: 2:Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить **внимание на последующих уроках?** |

***Приложение 1.***

**Бизнес** (англ. business — дело, занятие, предприятие) — деятельность, направленная на систематическое получение прибыли.

В русском языке слова предпринимательство и бизнес используются как синонимы, но иногда пытаются обозначить разницу значений. В английском языке слово бизнес используется для всех оттенков значения понятия дело.

Бизнес является одним из основных занятий в условиях рыночной экономики, источником экономического и социального развития общества. Охватывает производственную, коммерческую, консультационную, банковскую и другие сферы деятельности.

***Приложение 2.***

***Бизнес идея – Роспись стен.***

Оказывается, многие владельцы жилых и промышленных зданий хотят расписать большие площади стен (внутренние и наружные) своих зданий для рекламных целей и внутренней отделки, а также как метод сдерживания граффити. Если у вас есть способности или вы можете организовать группу людей, умеющих выполнять привлекательные росписи стен, то вы можете заработать много денег, управляя собственной службы настенной росписи. Распишите свою первую стену бесплатно (с разрешения, конечно) и используйте готовый продукт в виде презентации. Подойдите к бизнесменам с фотографиями ваших работ. Кроме того, имейте несколько вариантов предложений и черновиков росписи стен, которые вы предлагаете.

Еще один способ продать свою услугу — стать партнером местных дизайнеров интерьера и архитектурных фирм — они всегда знают, когда будет ремонт в местном итальянском ресторане или когда к библиотеке добавят новое крыло. Или, вы можете также ориентироваться на домовладельцев высокого класса, которые хотели бы изобразить детский стишок в рисованном виде в комнате своего малыша или добавить пышные тропические сцены на стены патио. К услугам по росписи можно также добавить и такие как искусственная отделка, чтобы расширить ваш бизнес. Вслед за умением работать с кистью, ваше воображение — ваш лучший инструмент для продажи собственных услуг.

**Рынок**

Вы можете продать свои услуги как предприятиям, так и частным лицам. Создание деловых отношений с дизайнерами интерьера является ключевым фактором.

Необходимое оборудование

Краски и кисти, конечно, в том числе валики и другие инструменты, используемые для покрытия больших площадей. Вам также понадобятся лестницы и защитные покрытия, и достаточно большой автомобиль для транспортировки необходимого оборудования.