**I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Рабочая программа по дисциплине **«Networking»**  составлена на основе дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы социально-педагогической направленности «Networking». Данная программа предназначена для реализации **в 2020-2021 учебном году**.

**Актуальность**

Модульная программа, состоящая из 3-х модулей: «Форум-театр», «Искусство самопрезентации» «Деловые игры».

Networking – это искусство общения и развития коммуникативных навыков. Креативность, взаимодействие с людьми, принятие решений, гибкость мышления, решение проблем, одним словом, прокачка Soft Skills – это то, чем мы занимаемся на данной программе, формируя комплекс важных для карьеры надпрофессиональных навыков, которые не связаны с конкретной профессией, но помогают хорошо выполнить свою работу и важны для карьеры.

Программа отличается новизной и актуальностью, с учетом потребностей современной молодежи.В программе использован творческий подход к реализации и подаче учебного материала программы с учетом возрастных особенностей обучающихся 13-15 лет.

Как показывает практический опыт авторов курса, дети и подростки, занимающиеся исследовательской деятельностью,  не всегда владеют навыками успешной самопрезентации.

Успешное формирование таких навыков возможно через работу над собой, умение общаться и показать себя, деловые игры.

Что такое детская игра, знает любой человек, потому что игра для ребенка - это один из самых естественных способов общения с миром. Посредством игры происходит развитие, познание этого самого мира. АДеловая игра***—*** метод имитации принятия решений в различных жизненных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком.

Деловые игрымоделируют реальные жизненные ситуации (например, поход в банк), «проживая» которые, участники получают опыт. Условия в деловых играх приближены к настоящим, что делает их эффективным средством усвоения информации. Такие игры позволяют школьникам самостоятельно принимать решения, искать наиболее продуктивные стратегии поведения, а затем анализировать свои ошибки и успехи.

**Новизна**

Новизна программы для МБОУ ДО ЦДО «Аэрокосмическая школа» заключается в следующем: обучающие каждый год становятся участниками различных конкурсов и конференций, где требуется владение навыками успешной самопрезентации.

**Педагогическая целесообразность**

Педагогическая целесообразность заключается в следующем:

* во-первых, для воплощения поставленной цели достигается за счет включения разных модулей, направленных на формирование определенной стороны личности, способствующей коммуникации;
* во-вторых, благодаря выбранным методам и педагогическим технологиям обучающийся учится принимать решения, общаться со сверстниками и педагогами, презентовать себя и свои достижения.

**Цель**

Формирование и развитие коммуникативных навыков обучающихся.

**Задачи**

В данной программе ставятся следующие задачи:

*Образовательные:*

* подготовка обучающихся к успешному и эффективному публичному выступлению;
* выработка качеств, умений и навыков, которые помогут им справиться со стрессовыми ситуациями  при выступлении на публике;
* разработке и проведению деловых игр;
* умению обыграть ситуацию и выгодно презентовать себя.

*Развивающие:*

* развитие социальных навыков поведения и установок на самостоятельное решение  проблемных ситуаций, возникающих в условиях публичного выступления;
* формирование личностных качеств, необходимых в процессе общения, деловой игры.

*Воспитательные:*

* умения оценить и понять чувства других;
* воспитание адаптированной к публичным выступлениям  личности.

**Структура программы**

Четырехчасовая (один раз в неделю) модульная программа, состоит из 3-х модулей: «Форум-театр», «Искусство самопрезентации», «Деловые игры».

**Модуль «Форум-театр» -** знакомит с основами такого явления как форум-театр. Занятия проходят в практическом формате. Обучающиеся узнают о ролях, подготовки к выступлению, проведут дискуссии и сами обыграют этюды.

**«Искусство самопрезентации»** - модуль посвящен обучению навыкам самопрезентации. Разбираются в теоретической и практической форме как подготовить презентацию, как презентовать самого себя. Большая часть занятий проходит в виде тренингов, семинаров.

**Модуль «Деловые игры»** даст практическую пользу обучающемуся:

* Профориентация. При создании и проведении деловых игр консультантами выступают приглашенные профессионалы из конкретной области, они помогают ребятам извлечь как можно больше опыта из мероприятия и лучше понять профессию. Участие в разных играх помогает сориентироваться в мире современных профессий и сделать более осознанный выбор. Таким образом деловая игра для подростков может стать важной отправной точкой в принятии того или иного решения, связанного с профессиональным выбором.
* Оценка себя и своих компетенций, то есть того, "что я могу делать хорошо", а "что не очень". Существуют специальные деловые игры для подростков, которые направлены на то, чтобы участники могли оценить свои компетенции, такие как умение работать в команде, предпринимательские качества, креативность и многое другое. Так как оценка происходит во время игры, это делает всю процедуру легкой и непринужденной, без интенсивного стресса, который обычно сопровождает любую оценку качеств. Знания о компетенциях могут помочь детям понять свои сильные и слабые стороны, чтобы иметь возможность развивать их. Таким образом, деловая игра для старшеклассников может стать отправной точкой для саморазвития, выбора профессии.

**Ожидаемые результаты и способы их проверки**

**Метапредметные результаты**

*Обучающийся научится:*

* планировать пути достижения целей;
* организовывать сотрудничество и совместную деятельность с педагогом и сверстниками;
* формулировать, аргументировать и отстаивать свое мнение;
* планировать своего дальнейшего обучения в соответствии с выбранным направлением обучения;

**Предметные результаты**

В процессе освоения программы, обучающиеся должны приобрести:

- знания:

* основ эффективной самопрезентации;
* ораторского искусства; приемов публичных выступлений;
* практических методов поддержания внимания и интереса слушателей в процессе выступления.

- навыки:

* рефлексии (осознавание своего состояния и поведения),  распознавания вербальных и невербальных сигналов, эффективной самопрезентации и  успешного публичного выступления;
* импровизации.

- умения:

* осознанного управления своим состоянием и поведением;
* целенаправленного и эффективного использования своих ресурсов.

**Личностные результаты**

*Обучающиеся научатся:*

-находить выход из конфликтной ситуации;

- проводить самооценку;

- ставить перед собой цель и добиваться её достижения;

- понимать других.

**Формы аттестации и контроля**

***Текущая аттестация*** проходит на каждом занятии при прохождении модуля.

***Итоговая аттестация*** проводится в конце освоения каждого модуля (Приложение):

Модуль «Искусство самопрезентации» подводит итоги в виде круглого стола.

Модуль «Форум-театр» - диагностическая работа «Колесо успеха».

Модуль «Деловые игры» - проведение деловой игры.

**Отличительные особенности**

Данная программа разработана в соответствии с нормативными документами в области образования РФ и Красноярского края: федеральным законом от 29.12.2012 №273-Ф3 «Об образовании в Российской Федерации», приказом Минпросвещения России от 09.11.2018 N 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам», СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей».

В программе использован творческий подход к реализации и подаче учебного материала программы с учетом возрастных особенностей обучающихся 13-15 лет. Реализация образовательной программы предполагается через различные формы интерактивных занятий: форум-театр, деловые, ролевые игры, тренинги, практические упражнения, мозговой штурм, дискуссии. Модуль носит практический характер и ориентирован как на получение новых знаний, так и отработку и закрепление навыков эффективного поведения.

**Индивидуальный маршрут и дистанционная форма**

Возможен кратковременный переход на **дистанционную форму** работы как средство реализации **индивидуального маршрута** в случаях временной невозможности посещения очных занятий (модель смешанного обучения).

**Возраст детей, участвующих в реализации программы**

Возраст обучающихся – 13-15 лет. *Состав групп постоянный, одновозрастной. Набор обучающихся в группу свободный.*

В среднем школьном возрасте (от 10–11 до 14–15 лет) определяющую роль играет общение со сверстниками. Ведущими видами деятельности являются учебная, общественно-организационная, спортивная, творческая, трудовая.

В этот период обучающийся приобретает значительный социальный опыт, начинает постигать себя в качестве личности в системе трудовых, моральных, эстетических общественных отношений. У него возникает намеренное стремление принимать участие в общественно значимой работе, становиться общественно полезным.

В этот период обучающийся старается действовать соответственно собственным соображениям о добре и зле. Он противится командному стилю взаимоотношений, т. е. воздействию, которое не учитывает его субъективные переживания и мысли, и требует к себе уважения.

Как субъект учебной деятельности подросток склонен утверждать позицию своей исключительности, что может усиливать познавательную мотивацию.

Социальная активность школьника среднего возраста в основном обращается на усвоение норм, ценностей и способов поведения. Поэтому важность заключается в реализации всех принципов обучения, инициирующих умственную деятельность подростка: его проблематизацию, диалогизацию, индивидуализацию и др. Содержание учебной деятельности должно вводиться в современные условия общественно-экономических и социально-бытовых отношений.

**Формы и режим занятий**

***Срок реализации программы – 1 год.*** Программа рассчитана на *144 часа*. Количество часов в неделю – 4. Количество занятий в неделю – 2 (по 2 академических часа с перерывом, во время которого производится проветривание учебного помещения). Каждый обучающийся в течение учебного года осваивает все 3 модуля. Вначале каждого модуля проводятся вводные занятия, знакомящие детей со спецификой предмета. В конце каждого модуля проходят итоговые занятия, на которых обучающиеся демонстрируют результаты. Каждая группа обучающихся осваивает модули в заданной последовательности.

В программе используются следующие формы проведения занятий: лекции, практикумы, деловые игры, семинары, мозговые штурмы, просмотр видеоматериала и презентаций, релаксационная гимнастика, консультации педагогов-психологов (по запросу), дискуссии.

***Весь процесс обучения строится*** на формировании комплекса важных для карьеры надпрофессиональных навыков, которые не связаны с конкретной профессией, но помогают хорошо выполнить свою работу и важны для карьеры и адаптированы для занятий с подростками.

* ***В процессе обучения должны быть решены следующие проблемы***: общения и развития коммуникативных навыков,
* креативность и ее использование в жизни
* коммуникабельность, взаимодействие с людьми,
* принятие решений,
* гибкость и критичность мышления,
* командообразование

Кроме сказанного, в процессе обучения применяются здоровьесберегающие технологии (Приложение 3).

**II. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Наименование разделов и тем** | **Общее количество часов** | **В том числе:** | |
| **теорети-**  **ческих** | **практи-**  **ческих** |
| **1** | **Модуль «Искусство самопрезентации»** | **48** | **16** | **32** |
| **1** | Введение. Презентация модуля. | **4** | **2** | **2** |
| **2** | Установление контакта с собеседником\аудиторией | **10** | **4** | **6** |
| **3** | Психология эффективной коммуникации | **10** | **4** | **6** |
| **4** | Эмоциональный интеллект, как фактор успешной коммуникации | **6** | **2** | **2** |
| **5** | Технологии и приемы публичного выступления | **10** | **4** | **6** |
| **6** | Практикум. Дискуссия. | **8** | **0** | **6** |
| **7** | Итоговый контроль. Презентация. | 4 | 0 | 4 |
| **2** | **Модуль «Форум-театр»** | **48** | **4** | **44** |
| 1 | Вводное занятие. | 2 | 2 |  |
| 2 | Знакомство с технологией форум-театра. | 2 | 2 |  |
| 3 | Тренинг «Молодо – не зелено!» | 4 |  | 4 |
| 4 | Демонстрация и работа с фрагментом фильма -Травля | 4 |  | 4 |
| 5 | Демонстрация и работа с фрагментом фильма «Кто кого» или Выбор» | 4 |  | 4 |
| 6 | Формирование рабочей группы.  Выявление проблемных сфер и тематики работы. | 4 |  | 4 |
| 7 | Деление на группы, сплочение.  Создание сценария для театра  (2-3 сцены)  Тематика: дискриминация, неуверенность, агрессия, принадлежность к группе. | 4 |  | 4 |
| 8 | Работа со сценарием. Распределение ролей, репетиция | 8 |  | 8 |
| 9 | Репетиция театра. Работа с декорациями. Создание рекламы. | 4 |  | 4 |
| 10 | Презентация театра Рефлексия. | 4 |  | 4 |
| 11 | Сбор группы. Рефлексии по итогам первого выступления. | 4 |  | 4 |
| 12 | Итоговая диагностика «Колесо успеха». Рефлексия по итогам курса | 4 |  | 4 |
| **3** | **Модуль «Деловые игры»** | **48** | **12** | **36** |
| 1. | Что такое деловая игра, цели использования | 2 | 2 |  |
| 2. | История возникновения | 2 | 2 |  |
| 3. | Принципы организации и признаки | 4 | 2 | 2 |
| 4. | Структура деловой игры и их классификация | 2 | 2 |  |
| 5. | Деловые игры и стратагемы в тренинге. Отличия Деловой Игры и тренинга | 6 | 2 | 4 |
| 6. | Знакомства с деловыми играми | 14 |  | 14 |
| 7. | Моделирование деловой игры | 12 | 2 | 10 |
| 8. | Итоговое занятие. Практика – проведение деловой игры для группы подростков | 6 |  | 6 |
|  | **Итого часов:** | **144** | **32** | **112** |

**III. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

**Модуль «Искусство самопрезентации»**

1. **Введение. Презентация модуля.** Знакомство с программой модуля, основными идеями и видами деятельности, формой аттестации.
2. **Установление контакта с собеседником\аудиторией**

2.1 Эффективные приемы самопрезентации. Понятие самопрезентации, самоподача и самопредъявление. Приобретающая самопрезентация, Защитная самопрезентация. Задачи самопрезентации. Техники самоподачи.

2.2 Эффект первого впечатления. Понятие первого впечатления, ошибки первого впечатления.

2.3 Внутренний Образ-Я и внешний имидж собеседника. Имидж. Принципы имиджа. Принцип самовоспитания и самосовершенствования. Принцип гармонии визуального образа. Принцип коммуникативного и речевого воздействия. Принцип саморегуляции. Тренинг.

**3 Психология эффективной коммуникации**

3.1 Вербальное и невербальное общение. Ведущие процессы общения. Понятия о вербальном и невербальном общении. Невербальные сигналы и их функции. Конгруэнтность***—***соответствие смысла вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, неконгруэнтность — противоречие между ними. Мимические коды эмоциональных состояний. Тренинг.

3.2 Умение слушать и задавать вопросы. Виды и техника слушания собеседника. Основные принципы слушания. Помехи и типичные ошибки слушанию. Как правильно задавать вопросы. Закрытые и открытые вопросы. Наводящие и основные вопросы.

3.3 Приемы ассертивного поведения. Принципы и техники ассертивного влияния. Техники воздействия, техники самообороны.

3.4. Понятие «эмоционального интеллекта», его роль в коммуникациях.

**4. Технологии и приемы публичного выступления**

4.1 Приемы самонастройки и саморегуляции. Понятие саморегуляции. Эффекты саморегуляции. Естественные приемы регуляции организма являются одними из наиболее доступных способов саморегуляции: смех, улыбка, юмор; размышления о хорошем, приятном; различные движения типа потягивания, расслабления мышц; наблюдение за пейзажем; рассматривание цветов в помещении, фотографий, других приятных или дорогих для человека вещей и пр. Семинар-практикум.

4.2 Подготовка успешной презентации. Типы презентаций. Этапы подготовки к презентации. Секреты успешной презентации.

4.3 Работа с возражениями и конфликтами. Работа с возражениями: причины, алгоритм; работа с претензиями: отличия претензий от возражений, алгоритм; работа с конфликтными ситуациями: признаки и виды конфликтов; решение кейсов на отработку полученных знаний; тестирование на проверку полученных знаний. Тренинг.

**5 Практикум. Дискуссия.**

5.1 Круглый стол. Обмен мнениями на актуальные социально-психологические темы.

5.2 Итоговый контроль. Презентация.

**Модуль «Форум-театр»**

**1.** Вводное занятие. Постановка задач и целей модуля.

**2.** Знакомство с технологией форум-театра. Разбор основных понятий.

**3.** Тренинг «Молодо – не зелено!». Практическое занятие.

**4.** Демонстрация и работа с фрагментом фильма – Травля.

**5.** Демонстрация и работа с фрагментом фильма «Кто кого» или Выбор». Практическая работа.

**6.** Формирование рабочей группы. Работа в группе над выступлением.

**7.** Выявление проблемных сфер и тематики работы. Выбор темы, постановка проблемы.

**8.** Деление на группы, сплочение. Создание сценария для театра (2-3 сцены). Тематика: дискриминация, неуверенность, агрессия, принадлежность к группе.

**9.** Работа со сценарием. Распределение ролей, репетиция. Репетиция театра. Работа с декорациями. Создание рекламы.

**10.** Презентация театра Рефлексия.

**11.** Сбор группы. Рефлексии по итогам первого выступления.

**12.** Итоговое занятие «Колесо успеха». Рефлексия по итогам курса.

**Модуль «Деловые игры»**

**1.** Что такое деловая игра, цели использования. Введение в модуль. Основные задачи и цели, понятия.

**2.** История возникновения.

**3.** Принципы организации и признаки. Принципы построения деловой игры.

**4.** Структура деловой игры и их классификация.

**5.** Деловые игры и стратагемы в тренинге. Отличия Деловой Игры и тренинга

**6.** Знакомства с деловыми играми

**7.** Моделирование деловой игры

**8.** Итоговое занятие. Практика – проведение деловой игры для группы подростков.

**IV. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК**

**на 2020-2021 учебный год**

**Количество учебных недель – 36**

**Количество учебных дней - 36**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Дата** | **Наименование разделов и тем** | **Общее количество часов** | **В том числе:** | |
| **теорети-**  **ческих** | **практи-**  **ческих** |
| **1** |  | **Модуль «Искусство самопрезентации»** | **48** | **10** | **26** |
| **1** | 01.09 | **Введение. Презентация модуля.** | **4** | **2** | **2** |
| **2** |  | **Установление контакта с собеседником\аудиторией** | **12** | **6** | **6** |
| 2.1 | 08.09 | Эффективные приемы самопрезентации | 4 | 2 | 2 |
| 2.2 | 15.09 | Эффект первого впечатления | 4 | 2 | 2 |
| 2.3 | 22.09 | Внутренний Образ-Я и внешний имидж собеседника | 4 | 2 | 2 |
| **3** |  | **Психология эффективной коммуникации** | **12** | **6** | **6** |
| 3.1 | 29.09 | Вербальное и невербальное общение | 4 | 2 | 2 |
| 3.2 | 06.10 | Умение слушать и задавать вопросы | 4 | 2 | 2 |
| 3.3 | 13.10 | Приемы ассертивного поведения | 4 | 2 | 2 |
| **4** |  | **Технологии и приемы публичного выступления** | **12** | **6** | **6** |
| 4.1 | 20.10 | Приемы самонастройки и саморегуляции | 4 | 2 | 2 |
| 4.2 | 27.10 | Подготовка успешной презентации | 4 | 2 | 2 |
| 4.3 | 03.11 | Работа с возражениями и конфликтами | 4 | 2 | 2 |
| **5** |  | **Практикум. Дискуссия.** | **8** |  | **8** |
| 5.1 | 10.11 | Круглый стол. Обмен мнениями на актуальные социально-психологические темы. | 4 |  | 4 |
| 5.2 | 17.11 | Итоговый контроль. Презентация. | 4 |  | 4 |
| **2** |  | **Модуль «Форум-театр»** | **48** | **4** | **44** |
| 1 | 24.11 | Вводное занятие. | 2 | 2 |  |
| 2 | 24.11 | Знакомство с технологией форум-театра. | 2 | 2 |  |
| 3 | 01.12 | Тренинг «Молодо – не зелено!» | 4 |  | 4 |
| 4 | 08.12 | Демонстрация и работа с фрагментом фильма -Травля | 4 |  | 4 |
| 5 | 15.12 | Демонстрация и работа с фрагментом фильма «Кто кого» или Выбор» | 4 |  | 4 |
| 6 | 22.12 | Формирование рабочей группы.  Выявление проблемных сфер и тематики работы. | 4 |  | 4 |
| 7 | 29.12 | Деление на группы, сплочение.  Создание сценария для театра  (2-3 сцены)  Тематика: дискриминация, неуверенность, агрессия, принадлежность к группе. | 4 |  | 4 |
| 8 | 12.01  19.01 | Работа со сценарием. Распределение ролей, репетиция | 8 |  | 8 |
| 9 | 26.01 | Репетиция театра. Работа с декорациями. Создание рекламы. | 4 |  | 4 |
| 10 | 02.02 | Презентация театра Рефлексия. | 4 |  | 4 |
| 11 | 09.02 | Сбор группы. Рефлексии по итогам первого выступления. | 4 |  | 4 |
| 12 | 16.02 | Итоговая диагностика «Колесо успеха». Рефлексия по итогам курса | 4 |  | 4 |
| **3** |  | **Модуль «Деловые игры»** | **48** | **12** | **36** |
| 1. | 02.03 | Что такое деловая игра, цели использования | 2 | 2 |  |
| 2. | 02.03 | История возникновения | 2 | 2 |  |
| 3. | 09.03 | Принципы организации и признаки | 4 | 2 | 2 |
| 4. | 16.03 | Структура деловой игры и их классификация | 2 | 2 |  |
| 5. | 16.03  23.03 | Деловые игры и стратагемы в тренинге. Отличия Деловой Игры и тренинга | 6 | 2 | 4 |
| 6. | 30.03  06.04  13.04  20.04 | Знакомства с деловыми играми | 14 |  | 14 |
| 7. | 20.04  27.04  04.05  11.05 | Моделирование деловой игры | 12 | 2 | 10 |
| 8. | 12.05  18.05 | Итоговое занятие. Практика – проведение деловой игры для группы подростков | 6 |  | 6 |
|  |  | **Итого часов:** | **144** | **32** | **112** |

**IV. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ**

**Учебно-методическое обеспечение**

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Networking» оснащена следующими методическими пособиями и разработками.

**Модуль «Искусство самопрезентации»:**

* Программа круглого стола;
* Критерии оценки презентации;
* Критерии оценки прохождения модуля
* Здоровьесберегающие технологии.

**Модуль «Форум-театр»:**

* Программа итогового занятия «Колесо успеха»;
* Здоровьесберегающие технологии.

**Модуль «Деловые игры»:**

* Критерии оценки проведения деловой игры;
* Здоровьесберегающие технологии.

**Материально-техническое оснащение:**

* Учебный класс;
* Мебель на 25 обучающихся;
* Доска;
* Мел;
* Компьютер с проектором и экраном.

**Информационное обеспечение:**

**Видео:**

1. Искусство самопрезентации: <https://youtu.be>
2. Деловые игры: <https://youtu.be>

**Статьи:**

1. Пятнадцать лучших деловых игр: https://Wrike.com

**V. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

**Для учителя:**

1. Гарри Б., Кристин К., Беквит Сам себе бренд. Искусство самопрезентаци. – Изд-во «Альпина Паблишер», 2017
2. Шепель В.М. Имиджелогия. Как нравиться людям. – М.: Народное образование, 2002. – 576 с.
3. Альтшуллер А.А. Суперменеджер: имидж и самопрезентация. – М.: Феникс, 2005 – 192 с.
4. Архангельская М.Д. Бизнес-этикет, или игра по правилам. – М.: Экс-мо, 2002. – 160 с.
5. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. – Минск: Новое знание, 2002. – 328 с.
6. Венедиктова В.И. Деловая репутация: (личность, культура, этика, имидж делового человека). – М.: Ин-т новой экономики, 1996. – 208 с.
7. Гросс К.Дж., Стоун Дж. Дресс-код. Путеводитель по деловому стилю для успешных женщин. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.

**Для обучающихся:**

1. Гросс К.Дж., Стоун Дж. Дресс-код. Путеводитель по деловому стилю для успешных мужчин. – М.: Эксмо, 2006. – 192 с.
2. Кобзева В.В. Этикет в вопросах и ответах. – М.: Фаир-пресс, 2003. – 288 с.
3. Ковальчук А.С. Основы имиджелогии и делового общения. – М.:

Феникс, 2006. – 251 с.

1. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика. – М.: Ось-89, 2002. – 512 с.
2. Панфилова А.П. Имидж делового человека. – СПб.: ИВЭСЭП, Зна- ние, 2007. – 490 с.
3. Соловьев Э.Я. Современный этикет. Деловой протокол.– М.: Ось-89, 2009. – 208 с.
4. Сутормина Л.И. Основы самопрезентации. Основы имиджелогии [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – М.: МФПА, 2008. – Режим доступа: [http://www.e-biblio.ru](http://www.e-biblio.ru/).

**Нормативные документы:**

1. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-Ф3 «Об образовании в Российской Федерации».

2. ГП РФ «Развитие образования на 2013-2020 годы», утв. реш. прав. РФ от 22.11.2012 г. №2148-р.

3. Приказ Минпросвещения России от 09.11.2018 N 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

4. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 20.05. 2003 г. N 28-51-391/16 «О реализации дополнительных образовательных программ в учреждениях дополнительного образования детей».

5. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 18 июня 2003 года №28-02-484/16 «Требования к содержанию и оформлению образовательных программ дополнительного образования детей».

6. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 13.05.2013 №ИР-352/09 «О направлении программы».

7. Межведомственная программа развития дополнительного образования детей в Российской федерации до 2020 года.

8. Федеральный проект «Успех каждого ребенка» от 01.10.2018 г.