

Инструмент на P4G за само-оценка и оценка за ориентиране



PLAY4GUIDANCE

Европейска бизнес игра за обучение и ориентиране на учащи и млади безработни
по предприемачески, преносими и математически умения

Автори: Захарула Смирнаю и Евангелия Петрупуло
Национален атински университет NKUA

Със съдействието на:

Винченцо Дзини, Джузепе Каталфано, Сара Дженоне, Паоло Верна - LIUC

Инструмент за самооценка и оценка за ориентиране

Кратко описание:

Целта на "Инструмента за самооценка" е да предостави на участниците и потребителите на бизнес играта P4G проста и ясна обратна връзка, така че те сами да могат да направят оценка на своите умения и компетенции. Инструментът е проектиран и приложен в бизнес играта P4G въз основа на: 02. Първоначалната оценка – Интелектуалният продукт "Обща матрица на уменията"(1) и 03. Педагогическа рамка на бизнес играта(2).

Съдържание:

1. Цели на инструмента за самооценка P4G.....	3
2. Теоретична страна на проектирането на инструмента за самооценка P4G	4
3. Разработване и изпълнение на инструмента за самооценка P4G и оценка за ориентиране.....	9
3.1 P4G Вътрешен инструмент за самооценка.....	9
3.1.1 Компетенции, оценявани автоматично от играта	9
3.1.2 Параметри на оценката – Цялостно разглеждане.....	10
3.1.3 Определяне на параметрите на оценката за всяка компетенция	11
3.1.4 Приложени функционалности за формиращо и обобщаващо оценяване..	13
3.2 P4G Външен инструмент за самооценка	16
3.2.1 Педагогически подход на стратегическо планиране.....	16
3.2.2 Самооценка на учебните цели и умения	18
3.2.3 P4G Инструмент за самооценка: Крайна оценка	21
3.2.4 ВЪПРОСНИК ЗА ОЦЕНКА НА КУРСА	25
4. Източници	28

1. Цели на инструмента за самооценка P4G

При разработване на бизнес играта P4G, Атинския университет (NKUA) отговаряше за разработване на инструмента за самооценка и оценка за ориентирание. В сътрудничество с италианския партньор LIUC, NKUA преобразува Общата матрица на уменията (O2. A4) в система за класифициране, която да може да бъде приложена и автоматично да обработва информацията по време на играта.

Инструментът за самооценка е един от основните елементи на PLAY4GUIDANCE Бизнес играта има за цел да предостави на потребителите проста и ясна обратна връзка, така че те да могат сами да оценят своите умения и компетенции, докато са включени в играта. Инструмента за самооценка може да се използва, също така като инструмент за оценка и насоки от P4G непреките целеви групи и заинтересовани страни (центрове за ориентирание, бюра по заетост, МСП и персонал на фирми и т.н.). Инструментът за самооценка дава обратна връзка относно:

(1) как потребителите (отбори и/или единични играчи) са ръководили своята фирма,

(2) няколко вида управление, като управление на инвестициите, управление на персонала и обучението, управление на производството, управление на продажбите, управление на доставките и т.н. и

(3) умения и/или компетенции, които потребителите трябва да повишат

Като се имат предвид техническите възможности на компютъра, чрез който се управлява играта, ние решихме да предоставим на потребителите два инструмента за оценка: а) вътрешен инструмент за оценка и б) външен инструмент за оценка. Първият е разработен от LIUC, за да бъде приложен в бизнес играта и автоматично информира потребителите на бизнес играта за тяхното представяне. Вътрешният инструмент за оценка се появява под формата на обратна връзка, предоставяна на участниците директно на сайта на играта в края на всяка сесия. В допълнение, решенията на потребителите и промяната на стойностите на параметрите по време на играта се регистрират и следят непрекъснато, за да ги информират относно техния напредък, като в същото време им дават възможност за сравнителен анализ. Като се има предвид, че вътрешният инструмент за оценка не може да отговори на всички компетенции, идентифицирани в Общата матрица на компетенциите, NKUA запълни тази празнина чрез осигуряване на външен инструмент за оценка, който да даде възможност на потребителите да изведат и оценят всички свои компетенции, разгледани в Матрицата, дори и емоционалните (виж Таблица 1). Затова NKUA проектира и разработи инструмент за външна оценка под формата на работни таблици, които могат да бъдат използвани като помощен материал, както от потребителите на играта, така и от обучаващите, за да им се даде възможност да оценят по-фините компетенции и да ги ангажира да проследяват стратегическите си решения и техният процес на самооценка.

2. Теоретична страна на проектирането на инструмента за самооценка P4G

Инструментът за самооценка P4G подпомага проектирането и разработването на бизнес играта, базирана на симулация. Разликата между проектирането на симулации за **обучение** и симулации за **оценка** е, че първите изискват фокусиране върху характеристиките на ситуациите, които провокират целеви знания и умения, докато вторите изискват фокусиране върху знания и умения, провокирани от конкретна ситуация и оценка на това как са били провокирани, какъв е бил отговора и какви са резултатите (Мислеви, 2011 г.). Това разграничение налага определяне на принципите и разработване на инструменти, които се различават от онези, необходими само за изграждане на симулации (Мелник, 1996 г), въпреки че логиката при проектиране на двата симулационни подхода изглежда се припокрива (Мислеви, 2011 г.). Симулациите, базирани на оценка, имат интегрирани допълнителни процеси, които предоставят обратна информация относно изпълнението, чрез оценка на изпитваните способности, както с акцент върху цялостната опитност, така и върху специфични знания и умения (Мислеви, 2011 г.).

В допълнение, създаването на валидна оценка в симулационна среда изисква експертни познания в коренно различни области и разработване на различни подходи и стратегии, които дават възможност за придобиване и проявяване на умения и компетенции, свързани с индивидуални потребителски нужди, опит и познавателна основа. Консорциума на проекта P4G приложи различен опит в проектирането на обща рамка, която в допълнение трябва да е съобразена с различни културни особености, които всяка страна има. По този начин една обща споделена рамка е приета и ние имахме възможност да насочим и проучим по какъв начин различният опит се вписва, да доразвием матрицата на уменията, която обединява различни аспекти, разгледани в проекта. В резултат бяха получени ценни и измерими данни относно ефективността на съвместното използване и взаимодействие на различни методологии по отношение на развитие на познанията и уменията.

Инструментът за оценка като продукт, произтичащ от учебните цели на P4G

Инструментът за самооценка P4G беше разработен, като се взе предвид, както прегледа на литературата относно класификацията на компетенциите, така и емпирични изследователски данни, получени от проучванията, проведени във всички страни на партньорите, насочени към трите целеви групи (документ 2 – Първоначална оценка): безработни, студенти, учители. Като резултат а) **валидирано е включването на учебни цели, подкрепени от литературата,** б) **приемането на обща схема на компетенциите отразява различията между страните и целевите групи** с) проявиха се измерения като **емоционалните умения**, които бяха пренебрегвани в предишни изследвания на предприемаческите умения и съответни концепции за обучение.

Следва да бъдат оценявани, както развитието на уменията на потребителите, така и познавателното развитие на потребителите, било чрез системата или чрез външен инструмент за оценка в различни периоди (преди, по време и след етап на играта), когато потребителят играе на играта. Въпреки това, условията за оценка и критериите са силно зависими от структурата на сценариите от гледна точка включените потребители: 1. един играч (онлайн, с един играч) и 2. “отбор” играчи в присъствие на 3 или 4 играчи или онлайн един срещу друг отбор/и).

Таблица 1. Идентификация на методологията за оценка на компетенциите

Учебни цели Научете как да...	Начини / Методи	Умения / Знание	Вид оценка		Оценка на учебните цели	
			вътрешна (управлявана от компютъра)	външна (от компютърната система)	От системата (чрез анализ на решенията на играча)	Чрез задаване на директни въпроси към играча
Развитие на уменията на потребителите						
Търсене на информация/доказателства	Проучване на информацията	Критично мислене				
Организиране на информация	Използване на таблици	Таблични умения Разрешаване на проблеми				
Проучване на данни	Проучване на информация	Таблични умения				
Определяне на подходящи и неподходящи фактори	Използване на таблици	Разрешаване на проблеми				
Приоритизиране на доказателствата за дадена цел	Намиране на взаимовръзка Четене в контекста Изготвяне на стратегии	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				

Разработване на стратегия за наблюдаване на доказателствата	Прилагане на иновативно мислене	Аналитично мислене, Творческо мислене				
Планиране на бизнес стратегия	Откриване на смисъла Разбиране на това как са съхранени знанията Прилагане на наученото към горепосоченото	Аналитично мислене, Творческо мислене Съобразителност, осъществяване на връзки, откриване на доводи				
Превръщане на ресурсите в изпълнение	Осмисляне и изготвяне на стратегии	Аналитично мислене Творческо мислене Разрешаване на проблеми				
Ефективно адаптиране към различни ситуации	планиране, преразглеждане, способност за осмисляне	Аналитично мислене Творческо мислене Разрешаване на проблеми				
Развитие на емоционалните умения на потребителите						
Високо-рискови решения въз основа на дългосрочен стратегически план	Прилагане на иновативно мислене (притежаване на съответна нагласа)	Оптимистична нагласа, творческо, извън общоприетите шаблони, проницателност				
Демонстрация на готовност за разбиране и ангажираност за полагане на грижи за другите	(Съпричастност- притежаване на съответната нагласа)	Междоличностни умения				

Справяне и преодоляване на състояние на стрес и тревожност	(Самоконтрол-притежаване на съответната нагласа)	Способност на позитивна реакция в различни ситуации				
Способност за успешно представяне и изявяване на умения в бизнес среда	(Самоувереност- притежаване на съответната нагласа)	Комуникативен , междуличностни умения				
Познавателно развитие на потребителите						
Връзка на ресурсите с областта на стопанска дейност	Проучване на информацията Търсене на взаимна връзка Прочитане на контекста Разработване на стратегии	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Определяне на приоритетите за всяка стратегия	Проучване на информацията, планиране	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Приоритизиране на финансовите разходи за бизнеса	Проучване на информацията, планиране	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Разглеждане на връзката между финансовите разходи и дългосрочната печалба	Проучване на информацията Търсене на взаимовръзка Прочитане на контекста Разработване на стратегии	Аналитично мислене, Съобразителност, осъществяване на връзки, определяне на причините, Разрешаване на проблеми				
Тълкуване на условията, свързани с управление на	Проучване на информацията	Аналитично мислене				

производството						
Удовлетворяване на нуждите на клиентите (в качество & количество)	Проучване на информацията Търсене на взаимовръзка, разработване на стратегии	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Контрол на качеството на продукцията	Осмисляне на условията	Разрешаване на проблеми				
Разпознаване на властовите отношения в организациите	Търсене на взаимовръзка Прочитане на контекста Разработване на стратегии	Аналитично мислене, Творческо мислене, Разрешаване на проблеми				
Определяне на целите и мерките за изпълнение	Отразяване и разработване на стратегии	Аналитично мислене, Творческо мислене, Разрешаване на проблеми				

3. Разработване и изпълнение на инструмента за самооценка P4G и оценка за ориентиране

3.1 P4G Вътрешен инструмент за самооценка

3.1.1 Компетенции, оценявани автоматично от играта

Компетенциите, които могат да бъдат оценени автоматично от играта са:

- Аналитично мислене
- Бизнес находчивост
- Способност за учене
- Ред и качество
- Опит
- Гъвкавост
- Търсене на информация
- Иновативност
- Ориентиране към резултатите
- Основни умения
- Вземане на решения

След като внимателно се анализира определянето на компетенциите във връзка с бизнеса играта и особено с различните необходими действия, за да се играе по успешен начин, беше установена силна взаимовръзка между определени компетенции; в смисъл на вид зависимост на една компетенция от друга.

Следващата таблица илюстрира съществуващите взаимоотношения между определени компетенции, определени и анализирани в контекста на бизнес играта P4G.

Таблица 2. Взаимовръзка между компетенциите

Категория на компетенциите и тяхната връзка	
Компетенция	Свързани компетенции
Аналитично мислене	Търсене на информация
	Ред и качество
Експертиза	Ред и качество
	Ориентация към резултати
Гъвкавост	Иновативност
Вземане на решения	Ориентация към резултати
	Аналитично мислене
	Гъвкавост

3.1.2 Параметри на оценката – Цялостно разглеждане

Във всички оценки ние използваме резултатите от различни променливи на играта, които, за по-добро балансиране, винаги са нормализирани във формата на [0:1]

След нормализирането, основното правило е, че давайки “X” точки на дадена компетенция, оценката ще бъде:

Ниска: $X < 0.25$

Средна: $0.25 < X < 0.60$

Висока: $X \geq 0.60$

(Всяка компетенция може да има различни стойности. Напр.: Основни компетенции Ниска<0,25; Висока>0.60)

Причината за обяснения по-горе баланс на оценката следва основните правила при разработване на играта, в която един резултат под средния ще накара свръхчувствителният играч да максимизира оценката, като обърне тактиката на игра с по-чувствителните променливи.

“Зависимостта” на една компетенция от друга при оценката, която може да бъде намерена при някои от следващите изчисления, трябва да бъде разбрана като цялостна стойност на оценката [0:1] добавена към уравнението на стойностите, която ще бъде нормализирана в нова стойност [0:1] за оценка на “зависещата” компетенция.

Например: Гъвкавост = Смес от индекс на доставчиците*0.5 + Оценка за иновативност*0.5

Дава Смес на индекса на доставчиците = 0.1,

Оценка за иновативност = 0.9 [иновативността е оценена като ВИСОКА]

Гъвкавост = $0.1 \cdot 0.5 + 0.9 \cdot 0.5 = 0.5$ [СРЕДНА]

Освен това, набор от въпроси, свързани с конкретни компетенции се проявяват в играта, за които играчът няма отговор. Обосновката за използване на директни въпроси към играча е да пълно разбиране за причините, поради които играчът взема някои стратегически решения; по този начин инструментът за самооценка успява да идентифицира случайни решения, които не са свързани със стратегията за игра. В допълнение, като отговаря на въпросите на играча ще му бъде подсказано да прилага стратегически компетенции и умения в следващия кръг на играта.

3.1.3 Определяне на параметрите на оценката за всяка компетенция

В този раздел ще представим различни параметри на оценката, които се прилагат за определяне на процеса на оценка за всяка от компетенциите, която може да бъде оценена автоматично от играта (Виж раздел 3.1.1).

Компетенции	Параметри на оценката за всяка компетенция Компетенцията се изчислява, като се наблюдават ...
1. Основни компетенции 2. Търсене на информация	<ul style="list-style-type: none"> • 4 свързани въпроси за оценката • честота на закупуване на пазарни данни през играта • 9 свързани въпроси за оценката
3. Ангажимент към учението	<ul style="list-style-type: none"> • Ангажираност в обучението на работници спрямо нужните разходи за обучение [33.3%] • Въпроси за оценка [33.3%] • <i>Търсене на информация</i> - зависимост [33.3%] • 2 свързани въпроси за оценката.
4. Бизнес находчивост	<ul style="list-style-type: none"> • Използване на доставчици [20%] • Използване на реклама [20%] • Оборот [20%] • Въпроси за оценка [20%] • <i>Ориентация към резултати</i> - зависимост [20%] • 2 свързани въпроси за оценката.
5. Ред и качество	<ul style="list-style-type: none"> • Правилно използване на производствения капацитет [25%] • Брой липси [25%] • Правилно балансиране на работници и машини [25%] • Правилно използване на производствената ефикасност [25%]
6. Ориентация към резултати	<ul style="list-style-type: none"> • Растеж на стойността на фирмата [25%] • Фирмена стойност на играча спрямо фирмена стойност на системата [25%] • Ефективност на продажбите в магазини [25%] • Ефективност на продажбите в големи търговски обекти за продажба на дребно [25%]
7. Иновация	<ul style="list-style-type: none"> • Разходи в нови технологии [50%] • Действия на играча, които благоприятстват иновациите във фирмата [50%]
8. Гъвкавост	<ul style="list-style-type: none"> • Избран микс от доставчици [50%] • <i>Иновация</i> - зависимост [50%]

9. Вземане на решения	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ориентация към резултати</i> – зависимост [33.3%] • <i>Аналитично мислене</i> - зависимост [33.3%] • <i>Гъвкавост</i> – зависимост [33.3%]
10. Аналитично мислене	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ред и качество</i> – зависимост [50%] • <i>Търсене на информация</i> - зависимост [50%]
11. Експертиза	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ред и качество</i> - зависимост [50%] • <i>Ориентация към резултати</i> - зависимост [50%]

3.1.4 Приложени функционалности за формиращо и обобщаващо оценяване

Инструментът за самооценка P4G беше разработен от LIUC, за да бъде приложен в бизнес играта и автоматично да информира потребителите на P4G за техните постижения. Бизнес играта P4G има набор от функционалности, които позволяват на потребителите сами да направят, както формираща, така и обобщаваща оценка. Първият тип оценка се подпомага от функциите на играта да регистрира решенията на потребителите и тяхната намеса върху стойностите на параметрите на играта, въведени по време на играта, което позволява на играчите да направят сравнителен анализ по отношение на решенията и резултатите си, следейки своя темп на напредък. По-специално, когато потребителите кликнат върху бутоните **"Общ преглед"** и **'История на решенията'** по време на играта се изписват данните (общ преглед, параметри и история на решенията) от всички вече изиграни кръгове време на настоящата игра. По този начин те имат възможност да обмислят решенията си и да се ангажират в прилагане на аналитични и критични умения за намиране на правилното или грешно планиране, както и да направят обосновани следващи стъпки. Освен това, потребителите са улеснени в този процес на осмисляне чрез функционалността на играта, която им позволява да изтеглят данните от **Общ преглед** и **История на решенията** в csv формат, който да прехвърлят в Excel File.

Крайната оценка в играта се осъществява под формата на доклад, който се появява в края на играта. Този доклад с оценки определя и информира потребителите относно тяхното представяне във всички бизнес компетенции, като им предоставя подробна обратна връзка за техните силни страни и областите, които се нуждаят от подобрене. Таблицата по-долу онагледява категориите на класиране, както са оценени според играта, като се имат предвид параметрите на оценката, разгледани в раздел III. Параметри на оценката.

Таблица 3. Краен доклад с оценки на нивото на владеење на компетенции

Категорија компетенција	Описание на компетенцијата	Описание на нивото на владеење		
		Слабо	Средно	Добро
Аналитично мислење	Способност да анализира систематично проблемите.	Доволен от ситуацијата. Пасивно чака да се подобри положението в бизнеса. Не анализира своя сопствен потенциал и възможности.	Търси външна помощ (консултация) при вземане на решения.	Анализира ситуацијата, оценявани своите способности, качества и потенциал. Взема решения за подобряване в съответствие с нуждите и перспективите на пазар. Оценява различни алтернативи, тенденции и модели.
Бизнес находчивост	Способност да се откриват възможности и да се превръщат ресурсите в изпълнение	Не се интересува и пропуска възможности. Показва нерешителност и липса на амбиция. Страхува се от промяна и поемане на отговорност. Ограничена автономия, разчита на помощта и дейността на другите.	Използва ресурсите за постигане на добри резултати. Разчита на традиционни методи и подхожда с рутина. Скептичен към новото и иновациите. Не желае да рискува в ситуации на несигурност.	Не е удовлетворен от постигнатото. Чернови на проекти, оценка на риска, планиране и ефективно използване на ресурсите, прогнозиране на резултатите. Показва находчивост, кураж, иновативност, творчество и предприемачество.
Способност за учене	Способност активно да продължава да се учи и развива конкурентоспособността.	Разчита на текущата си квалификация	Участва в различни форми на обучение с цел опресняване на собствените си знания.	Идентифицира и експлоатира възможностите за учене, получаване на обратна връзка и да се развива, като познава добре своите собствени силни страни и областите за подобрене.
Ред и качество	Способност да намалява неточностите и да контролира качеството.	Прави грешки, пропуски и неточности в подготовката на документи за кандидатстване. Ниска култура на изпълнение на бизнес. Неспособност да покаже организация и познания относно специфични правила, стандарти и	Добра организация и прецизност при изготвяне на документи за кандидатстване за нова работа. Познаване на стандартите и изискванията за тази работа. Неспособност да обоснове ролята на позицијата в	Активно допринася за качеството в ежедневни ситуации. Показва добра организация, прецизност и лична ефективност. Готовност да осигури качество, съзнателно и отговорно изпълнение на ангажиментите, поети в съответствие с договорните споразумения,

		изисквания.	системата за управление на качеството.	стандарты, правила, срокове и условия.
Експертиза	Способност за изпълнение на професионалните задължения.	Ниска компетентност, неспособност да се учи от опита на другите, ниска мотивация да повишава знанията и уменията си. Основни познания в областта.	Разчита на рутинни знания и умения, придобити в миналото. Не показва готовност за професионално развитие.	Висока професионална компетентност, голямо старание да покаже постоянно подобрене. Високи знания за разрешаване на сложни ситуации в областта.
Гъвкавост	Способност за ефективно адаптиране към различни ситуации.	Твърдост и съпротива към промените. Неспособност за адаптация към нови условия.	Промяна на нагласите и поведението под външен натиск.	Продуктивно търси промяна и се адаптира към новостите. Предизвикателствата са мотивиращи.
Търсене на информация	Способност да намира и събира информация за повишаване на знанията или намиране на решения.	Не се ориентира в търсенето и подбирането на информация. Не знае и не използва подходящи и надеждни източници. Не проучва и не използва нова информация при решаване на практически проблеми.	Активно търси и подбира информация. Не може да избере и извлече основна информация.	Способност за използване на ИКТ в ежедневната работа. Правилно подбиране на източници на информация. Способност да се ориентира, подбира информация и извлича данни, които са важни за решаване на практически проблеми.
Иновативност	Способност да прави нещо ново и да повишава производителността.	Липса на творчески идеи и предприемачески дух. Неспособност да се отърси от рутината и да мисли нестандартно и иновативно.	Генерира иновативни идеи, но липсва решителност и самостоятелност, страхува се от риска при тяхното интегриране.	Активно генерира нови идеи и е обвързан с тяхното изпълнение. Показва нюх за нова, оригинална, необичайна реализация.
Ориентация към резултати	Способност да определя цели за изпълнение, резултати и мерки.	Неспособност да определя ясни и реалистични цели за личностно и бизнес развитие.	Поставяне на ясни и реалистични цели за собствено развитие и това на пазара. Проявява липса на активност за преквалификация в съответствие с новите възможности и изисквания на пазара.	Поставяне на ясни и реалистични цели срещу личните професионални качества и ситуацията на пазара. Setting clear and realistic goals against the personal professional qualities and the situation on the market. Активно търси и използва възможности с реалистични цели за развитие на умения, които се изискват от пазара на труда.
Основни компетенции	Способност да прилага основни познания, необходими за управление на бизнес..	Основни решения на рутинни проблеми	Решава проблеми независимо и в нови / несигурни ситуации	Създава нови решения на проблеми и в много сложни ситуации

Вземане на решение	Способност за вземане на решения.	Основно приложение в малки екипи за прости проблеми	Решава проблеми независимо и в нови/несигурни ситуации и средни екипи	Създава нови решения на проблеми и в много сложни ситуации и големи екипи/организации
--------------------	-----------------------------------	---	---	---

3.2 P4G Външен инструмент за самооценка

P4G Външният инструмент за самооценка е под формата на работни таблици и управлява процеса на самооценка в 3 тематични области: (1) Педагогически подход на стратегическо планиране, (2) Самооценка на учебните цели и умения, (3) Крайна оценка и (4) Въпросник за оценка на курса. Тематичните области и елементи на инструмента за самооценка са разработени по гъвкав начин, за да се улесни използването им в различни области и да се отнасят за всички целеви групи. Външният инструмент за самооценка ще бъде качен на платформата във версия за печат за да бъде достъпен и използван в практиката, както от преподаватели, така и от учащи се.

3.2.1 Педагогически подход на стратегическо планиране

А) Посочете за съответния месец върху коя от 3-те дейности на фирмата сте наблегнали основно. Обяснете вашите решения.

Посочете дейността на фирмата, по която основно сте работили: _____

Причини: 1.

2.

3.

В) Класирайте дейностите на фирмата (ВА) от най-важната към най-маловажната, с оглед на нуждите на фирмата и бизнес плана за дадения месец. Посочете факторите, които доведоха до вашето решение, като се отчитат също конкурентоспособността и финансовите ограничения.

BA1.:

BA2.:

BA3.:

С) В следната таблица посочете и оценете стратегиите, които сте следвали по отношение на поставените цели и изпълнените цели.

No на месец	Стратегия 1:		Стратегия 2:		Стратегия 3:		Стратегия 4:	
	Поставени цели	Постигнати цели	Поставени цели	Постигнати цели	Поставени цели	Постигнати цели	Поставени цели	Постигнати цели
1								
2								
3								
4								
5								
6								



D) (От месец 2 и нататък). Бяхте ли повлияни от стратегическото планиране на другия отбор? Ако да, посочете конкретни данни, които са въздействали на вашите решения.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

3.2.2 Самооценка на учебните цели и умения

След всяка сесия от Вас се изисква да направите оценка на действията си от гледна точка на учебните цели и умения.

Моля посочете Вашата ефективност по отношение на следните задачи /умения като напишете подходящо число.

1: Трябва да работя върху това **2:** Справих се. **3:** Справих се добре.
4: Справих се много добре!

Учебни цели Научаване как да...	Начини / Методи	Умения / Знания	Оценка на учебните цели			
			Сесия 1	Сесия 2	Сесия 3	Сесия 4
1: Трябва да поработя върху това 2: Справих се. 3: Справих се добре. 4: Справих се много добре!						
0. пример			1	2	3	4
Развитие на уменията на потребителя						
Търсене на информация	Проучване	на	Критично мислене			

/ доказателства	информацията					
Организиране на информацията	Използване на електронни таблици	на	Таблични умения Решаване на проблеми			
Проучване на данни	Проучване информация	на	Таблични умения			
Подреждане на съответстващи и несъответстващи фактори	Използване на електронни таблици	на	Решаване на проблеми			
Приоритизиране на доказателствата за дадена цел	Виждане на взаимовръзките Четене в контекста Изграждане на стратегия	на	Аналитично мислене, Решаване на проблеми			
Разработване на стратегия за наблюдение на доказателствата	Прилагане на иновативно мислене	на	Аналитично мислене, Творческо мислене			
Планиране на бизнес стратегия	Откриване на значението Разбиране как са съхранени знанията Прилагане на наученото към горепосоченото	на	Аналитично мислене, Творческо мислене Находчивост, търсене на взаимовръзки, разсъждаване			
Ефективно адаптиране към различни ситуации	Планиране, преразглеждане, обмисляне		Аналитично мислене, Творческо мислене Решаване на проблеми			
Развитие на емоционалните умения на потребителите						
Решения за фактори с висок риск въз основа на дългосрочен стратегически план	Прилагане на аналитично мислене (притежаване на съответна нагласа)		Оптимистична нагласа, творческо, нестандартно мислене, проницателност			
Доказване на готовност за разбиране и ангажимент за полагане	(Съпричастност-притежаване на съответната		Междупличностни умения			

на грижа за другите	нагласа)					
Справяне и преодоляване на състояние на стрес и тревожност	(Самоконтрол-притежаване на съответната нагласа)	Способност на позитивна реакция в различни ситуации				
Способност за успешно представяне и изявяване на умения в бизнес среда	(Самоувереност-притежаване на съответната нагласа)	Комуникативен, междуличностни умения				
Познавателно развитие на потребителите						
Връзка на ресурсите с областта на стопанска дейност	Проучване на информацията Търсене на взаимовръзка Прочитане на контекста разработване на стратегии	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Определяне на приоритетите за всяка стратегия	Проучване на информацията, планиране	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Приоритизиране на финансовите разходи за бизнеса	Проучване на информацията, планиране	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				
Разглеждане на връзката между финансовите разходи и дългосрочната печалба	Проучване на информацията Търсене на взаимовръзки Прочитане на контекста разработване на стратегии	Аналитично мислене, Съобразителност, осъществяване на връзки, определяне на причините, Разрешаване на проблеми				
Тълкуване на условията, свързани с управление на производството	Проучване на информацията	Аналитично мислене				
Удовлетворяване на нуждите на клиентите (в качество &	Проучване на информацията Търсене на взаимовръзки,	Аналитично мислене, Разрешаване на проблеми				

количество)	разработване на стратегии					
Контрол на качеството на продукцията	Отразяване на условията	Разрешаване на проблеми				
Разпознаване на властовите отношения в организациите	Търсене на взаимовръзките Прочитане на контекста Разработване на стратегии	Аналитично мислене, Творческо мислене, Разрешаване на проблеми				
Определяне на целите и мерките за изпълнение	Отразяване и разработване на стратегии	Аналитично мислене, Творческо мислене, Разрешаване на проблеми				

3.2.3 P4G Инструмент за самооценка: Крайна оценка

Целева група:

Дата:

Лична информация

Пол:

Мъж

Жена

Възраст: _____

Черти

Трябва да работя върху това!

Справих се

Справих се добре.

Справих се много добре!

	1	2	3	4
A. Взаимодействие човек-компютър: Ергономия/Интерфейс				
1. Използвах функциите / данните, предоставени от системата, за да взема стратегически решения (напр. "Резултати от последния месец", "Преглед на резултатите", "Решенията по области", "Покажи текущата позиция в класирането" и т.н..)				
2. Консултирах съответната информация (в текстова форма) за всяка от променливите				
3. Проверих хистограмата на променливите стойности и текстовите обяснения на променливите чрез избор на икона и въпросителните знаци, предоставени за всяка променлива.				
B. Технологични аспекти				
4. Използвах операционната структура на играта (в т.ч.. диаграми), за да разбера взаимовръзката между променливите.				
5. Бях ангажиран в реалистичен сценарий чрез моделиране на процесите, поддържани от платформата.				
C. Изграждане на концепцията & уменията				
6. Развих математически умения чрез пресмятане на взаимната зависимост на променливите и оценка на въздействието върху стойностите им.				
7. Развих предприемачески умения чрез проучване на променливите (вземане на решения; ориентиране към резултатите; пазарни данни; работни параметри) насочени към управление на доставките, управление на производството, управление на маркетинга и продажбите, цялостно управление и проучване на пазара.				
8. Чрез играта разбрах и придобих основна бизнес терминология (напр. лихвен процент, средно претеглена цена, т.н.)				
D. Скеле				
9. Обработих информацията, предоставена в бизнес играта P4G, за да определя ключови маркетингови въпроси, свързани с доставките, производството, рекламата, маркетинга и продажбите.				

10. Избрах опции, които са в съответствие с оценката на променливите (стойности по подразбиране, вариращи стойности, проекция в диаграми и т.н.)				
11. Взех под внимание обратната връзка, предоставена от системата, за да направя ефективни количествени оценки и да определя критериите за оценка на алтернативите				
12. Използвах серийно предоставената информация (в текстова форма), за да съставя професионално отговорни анализи и решения.				
Е. Опит от играта				
13. Приложих уменията си за вземане на решения и решаване на проблеми за съставяне на стратегически планове				
14. Проследих и оцених представянето си по време на 12-те успешно изиграни месеца от играта.				
15. Следвах насоките на играта				
16. Поставих си дългосрочни и краткосрочни цели по време на играта				
17. Разгледах параметрите на пазара и се опитах да направя прогнози за промените на пазара				
Ф. Психологически перспективи				
18. Демонстрирах лична отговорност, докато бях ангажиран в играта.				
19. Демонстрирах лидерски и динамични групови умения				
20. Открих, че играта е интересна.				
21. Забавлявах се, развивайки умения, докато бях ангажиран в играта				
Г. Сътрудничество				
22. Успях да допринеса с моето мнение.				
23. Действах като част от отбор, споделящ една и съща цел.				
24. Подкрепих отбора си, предоставяйки аргументи				
25. Подкрепих отбора си чрез прилагане на лични умения (математически, стратегическо планиране, прилагане на инструменти от ИКТ и т.н.)				

Коментари:

Справих се добре с:

Любимата ми част на тази игра е:

Едно нещо, което не ми хареса, беше:

Трябва да се подобря в:

Трябва да науча повече за:

Придобих следните умения:

- поставяне на цели
- организационни
- качества на водач
- управление

- **аналитични**

- **логично мислене**

- **решаване на проблеми**

- **вземане на решения**

- **човешки отношен**

Научих следните бизнес концепции:

- **Управление на доставките**

- **Управление на производството**

- **Управление на маркетинга и реклам**

- **Общи резултати от управлението**

- **Пазарен анализ**

- **Бизнес план**

3.2.4 ВЪПРОСНИК ЗА ОЦЕНКА НА КУРСА

Моля попълнете следния въпросник.

Вашето мнение ще помогне, за да направим целия курс по-ефективен.

5: Напълно съм съгласен 4: Съгласен съм 3: Не знам 2: Не съм съгласен 1: Напълно не съм съгласен

<i>0. Моля отбележете избора си, като в примера по-долу.</i>	5	4	3	2	1
<i>Пример</i>					✓
A. Оценка на курса					
1. Целите на курса бяха достатъчно ясни					
2. Ресурсите на курса бяха подходящи за целите му					
3. Материалите и дейностите на курса бяха добре организирани					
4. Допълнителните ресурси на P4G платформата (речник, видео уроци, матрица на уменията и т.н.) помогнаха за по-добро разбиране на предмета					
5. Целите на курса бяха постигнати					
6. Курсът беше интересен					
7. Курсът беше полезен					
B. Оценка на инструкциите					
8. Инструкторът ни насърчаваше да се включим в дискусиите по такъв начин, че ни помогна да развием знания/ компетенции.					
9. Инструкторът ни помагаше и направляваше при поискване					
10. Инструкторът е възприемчив към нашите въпроси					
11. Инструкторът ни даде допълнителни обяснения и примери, когато беше необходимо.					
12. Инструкторът беше последователен в спазване на часовете на курса					
C. Оценка на бизнес играта P4G					
13. Поставените задачи в играта бяха без връзка с реалните бизнес условия.					
14. Бизнес играта беше лесна за ползване и управление					
15. Интерфейсът на бизнес играта позволява приятно и приятелско взаимодействие с потребителя (напр. използването на цветове, графичен дизайн и т.н.).					
16. Имаше съгласуваност между целите на обучението на курса и бизнес играта					
17. Оперативността на играта (лесна за работа и контрол) беше задоволителна					
18. Навигацията, поддържана от платформата, беше лесна.					
19. Информацията и анализът на данните, предоставени от системата, бяха полезни.					
20. Намирам, че цялостното използване на играта е полезно, по отношение на моите очаквания и свързаните с тях нужди.					

21. До каква степен смятате, че курсът е допринесъл за повишаване на вашите знания и умения?

Стойност на скалата от "0 = съвсем не" до "10 = изключително" (отбележете вашия резултат в полето по-долу, избирайки степента, която най-добре отразява вашето мнение)

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

22. Какви допълнителни дейности, функции или информация ще препоръчате за подобряване на платформата на Бизнес играта P4G?

23. Имате ли някакви допълнителни коментари относно курса? Ако е така, моля обяснете ни за тях тук:

Благодарим Ви за помощта. Вашето участие е много ценно за нас

4. ИЗТОЧНИЦИ

Melnick, D. (1996). The experience of the National Board of Medical Examiners. *In E.L. Mancall, P.G. Vashook, & J.L. Dockery (Eds.), Computer-based examinations for board certification* (pp. 111-120). Evanston, IL: American Board of Medical Specialties.

Mislevy, R. J. (2011). Evidence-Centered Design for Simulation-Based Assessment. CRESST Report 800. Retrieved from <https://www.cse.ucla.edu/products/reports/R800.pdf>