

# Демонстрационный экзамен: преемственность в формировании предпринимательских компетенций в системе школа-постшкольное образование»



*Егорова Любовь Алексеевна,  
сертифицированный эксперт WorldSkills,  
главный региональный эксперт WorldSkills  
по компетенции «Предпринимательство»*

# Президент РФ о WorldSkills



...отвечает стратегическим задачам нашего развития, запросам системы образования, экономики, всего общества.

...фокус этой системы направлен на развитие талантов и способностей человека, создание широких возможностей, и особо подчеркну, для людей всех возрастов -получить новые компетенции или новую профессию.

... это помощь в выборе профессии, это формирование новой современной производственной культуры, как результат – повышение производительности труда на базе новых знаний и навыков. И наконец, создание социальных лифтов, которые обеспечивают профессиональный рост и – как результат, как производная – карьеру.

# Демонстрационный экзамен

- это процедура оценки уровня знаний, умений и практических навыков в условиях моделирования реальных производственных процессов в соответствии со стандартами Ворлдскиллс Россия.

# Формы демонстрационного экзамена

- в качестве процедуры **государственной итоговой аттестации** по образовательным программам среднего профессионального образования;
- в качестве процедуры **промежуточной аттестации** по образовательным программам среднего профессионального образования и высшего образования.

# Демонстрационный экзамен проводится в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 08.12.2020) "Об образовании в РФ" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021);
- распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 марта 2015 года №349-р «Об утверждении комплекса мер, направленных на совершенствование системы среднего профессионального образования, на 2015-2020 годы»;
- планом мероприятий реализации федерального проекта «Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)», утвержденный протоколом проектного комитета по национальному проекту «Образование» от 7 декабря 2018 г. № 3;
- паспортом национального проекта «Образование», утверждённый президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16);
- паспортом приоритетного проекта «Образование» по направлению «Подготовка высококвалифицированных специалистов и рабочих кадров с учетом 4 современных стандартов и передовых технологий» («Рабочие кадры для передовых технологий»), утвержденным протоколом заседания Президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 года №9;
- приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 года №968 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 года № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- распоряжением Министерства просвещения Российской Федерации от 1 апреля 2019 года № Р-42 «Об утверждении методических рекомендаций о проведении аттестации с использованием механизма демонстрационного экзамена».

# Конкурсная площадка по компетенции «Предпринимательство»





# Процесс работы

## Подготовка



## Защита и презентация модулей



# **«Рабочие» роли**

1. Предприниматель.
2. Разработчик бизнеса.



# Бизнес-план

## ***знать и понимать:***

- роль и значение бизнес-плана;
- применение способов «генерации» и выбора бизнес-идеи;
- методы оценки реализуемости бизнес-идеи (включая затраты, риски и гарантии);
- коммуникационные приемы для представления бизнес-идеи людям, незнакомым с ней;
- важность выбора подходящего названия компании;
- как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи.
- важность соблюдения авторских прав относительно используемых аудио, видео, графических и прочих материалов;
- доступные способы получения рецензии независимых компетентных экспертов на свою бизнес-идею (бизнес-план);
- способы и методы реализации исследовательской и проектной деятельности.

# Бизнес-план *(продолжение)*

**уметь:**

- разрабатывать и грамотно оформлять бизнес-план предпринимательского проекта;
- развивать идеи до коммерческих предложений;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- создавать, анализировать бизнес-концепцию и обоснованно выбирать бизнес-модель собственного бизнеса;
- предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации);
- применять методы принятия оптимальных решений;
- принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
- проводить анализ ближнего внешнего окружения;
- обосновывать ценности и оценивать миссию проекта/бизнеса и цели;
- с разными целями эффективно общаться с различными аудиториями;
- представлять (презентовать) идеи, дизайн, видения и решения разными способами (видео, плакаты и пр.);
- демонстрировать экологическое мышление в разных формах деятельности.

# Организация работы

## ***знать и понимать:***

- значение эффективного планирования и организации труда;
- значение организации эффективной деловой переписки и пересылки документов;
- положения техники безопасности и охраны труда, лучшие практики;
- важность поддержания рабочего места в порядке, принципы оценивания и техники обеспечения качества;
- актуальность и востребованность на рынке труда формируемых бизнесом/бизнес-идеями.

# Организация работы *(продолжение)*

## ***уметь:***

- применять проактивный подход/позицию к приобретению знаний и развитию навыков;
- использовать современные технологии;
- поддерживать безопасную и здоровую рабочую обстановку, в соответствии с техникой безопасности и нормами охраны труда, и способствовать выполнению этих норм;
- пользоваться всем оборудованием в соответствии с техникой безопасности и инструкциями производителей;
- выбирать подходящие методы для каждого задания;
- планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок.

# Формирование навыков коллективной работы и управление

## *знать и понимать:*

- важность постоянного профессионального роста;
- важность слаженной командной работы;
- сильные и слабые стороны каждого члена команды;
- перспективы для достижения успеха команды;
- важность формирования мотивации к труду (потребности к приобретению профессии).

# Формирование навыков коллективной работы и управление (*продолжение*)

## ***уметь:***

- инициировать и развивать сотрудничество на основе проектов;
- оценивать свои навыки проведения переговоров и убеждения;
- оценивать роль каждого участника команды/проекта;
- разрабатывать подходящие стратегии для разрешения сложных ситуаций во время совместной работы;
- **справляться со стрессовыми ситуациями;**
- использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды;
- **уважать мнение других участников команды;**
- **применять способы и приемы поиска информации, связанной с профессиональной деятельностью и предметностью проекта.**



# Целевая аудитория

## ***знать и понимать:***

- важность определения целевой аудитории бизнеса;
- определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама;
- способы определения целевой аудитории;
- методы анализа целевых аудиторий;
- характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь;
- методы определения размера целевой аудитории;
- модели принятия решений в B2B продажах; особенности B2C продаж; суть B2G бизнеса;
- коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории.

# Целевая аудитория *(продолжение)*

**уметь:**

- оценить значение целевых аудиторий;
- распознавать различные целевые аудитории;
- анализировать целевые аудитории;
- определять целевые аудитории;
- применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий;
- описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг;
- принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям;
- оценивать размер целевой аудитории;
- анализировать точность описания целевых аудитория для различных товаров/услуг;
- эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью;
- обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий.

# Бизнес-процесс

## ***знать и понимать:***

- суть бизнес-процессов;
- аннотации, применяемые для моделирования бизнеспроцессов (BPMN — функциональная последовательность работ; EPC — событийная последовательность работ; IDEF0 — логическая последовательность работ);
- описание бизнес-процессов для производства конкретных товаров/услуг;
- описание полного жизненного цикла бизнес-процесса;
- пошаговое развития бизнес-процессов, от идеи до получения результата;
- суть и способы планирования работ (в т.ч. диаграмму Гантта);
- коммуникационные приемы для объяснения бизнес-процессов.

# Бизнес-процесс (продолжение)

## уметь:

- различать и структурировать для своего проекта управляющие, операционные и поддерживающие бизнес-процессы;
- обеспечивать проработку бизнес-процессов в полноте и логичности;
- делать обоснованный выбор нотации, применяемой для моделирования бизнес-процессов в собственном проекте (BPMN; EPC; IDEFO);
- описывать, анализировать и оптимизировать бизнес-процессы в рамках собственного бизнеса/проекта;
- строить диаграмму Ганта (как минимум, на период от 1 месяца до и от 2 месяцев после чемпионата);
- эффективно объяснять бизнес-процессы разным аудиториям и с разной целью (в том числе – воспроизводить бизнес-процессы схематично в соответствии с выбранной нотацией (BPMN; EPC; IDEFO)).

# Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга

## *знать и понимать:*

- различные маркетинговые стратегии;
- конкретные цели маркетинга;
- цели маркетингового планирования;
- тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
- методы определения круга потенциальных покупателей;
- методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах;
- выбор времени для маркетинговых мероприятий;
- стоимость целенаправленных маркетинговых мер;
- 4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);
- взаимовлияние элементов 4 «Р»;

# Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга *(продолжение)*

- потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса;
- влияние маркетинговых мероприятий на успех компании;
- важную роль рекламы;
- разнообразие рекламных стратегий;
- разнообразие рекламных средств: в частности социальных сетей VK, FB и других
- преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- стоимость отдельных рекламных мероприятий;
- стоимость привлечения новых и удержания постоянных клиентов.
- эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний;
- эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия;
- возможность аутсорсинга.



# Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга *(продолжение)*

## **уметь:**

- проводить исследования рынка..
- планировать и определять каналы и связи сбыта. Стратегическое видение на высоком уровне и тактика для передачи сообщения целевой аудитории. Это включает в себя медиа-каналы, стратегию контента и время.
- разрабатывать и планировать маркетинговые программы. Прочный маркетинговый план и контент-календарь является основным продуктом для любого организованного отдела маркетинга.
- создавать маркетинг вирусного контента. влиять на продвижение вашего бренда. Знание того, как координировать маркетинговую программу влияния.
- управлять проектами. Эффективность продаж (затраты на привлечение и удержание клиента).
- управлять бюджетом и финансовыми потоками.
- проводить холодные звонки.
- SMO, email-рассылки и сбор базы подписчиков.
- принципы создание контента (Копирайтинг). Создавать все виды контента — сообщения в блогах, социальные сообщения, инфографика, содержание веб-сайта, содержание целевой страницы.
- медийная сеть (блоггеры, влиятельные лица, редакторы). Наличие существующей сети блоггеров, влиятельных лиц или редакторов. Особенно в нишевом пространстве. Это может быть чрезвычайно ценным и может использоваться в качестве инструмента для ведения переговоров с точки зрения найма на работу, заключения контрактов или получения более высоких зарплат.
- разрабатывать технические заданий для подрядчиков

# Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга *(продолжение)*

- создавать обратную связь с потребителями. Предоставление и получение отзывов.
- формировать отчетность по маркетинговым программам;
- анализ KPI маркетинга по основным показателям;
- разрабатывать промо-акции;
- пояснять значение маркетинга для бизнеса;
- принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «Р»;
- оценивать разные средства рекламы;
- оценивать разные рекламные стратегии;
- рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;
- оценивать эффективность рекламных мероприятий;
- рассчитать стоимость привлечения одного клиента;
- обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий.

# Устойчивое развитие

## **знать и понимать:**

- преимущества устойчивого развития;
- необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса;
- реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
- условия появления этических проблем;
- осуществимость планов по устойчивому развитию бизнеса;
- актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса;
- важность всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса;
- необходимость специально разработанных планов по устойчивому развитию для отдельных направлений бизнеса;
- знать содержание основных целей устойчивого развития ООН;
- практическую сторону устойчивого развития бизнеса;
- важность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников;
- актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников;
- значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса.

# Устойчивое развитие *(продолжение)*

## ***уметь:***

- отдавать приоритет устойчивому развитию бизнеса;
- анализировать различные области устойчивого развития;
- оценивать важность экологической, социальной и экономической устойчивости;
- пояснять необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса;
- оценивать важность и значение устойчивого развития бизнеса для будущих поколений;
- указывать на актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников;
- обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса;
- реализовывать специально разработанные планы по устойчивому развитию в конкретных компаниях;
- оценивать практическую сторону устойчивого развития бизнеса;
- разрабатывать практические примеры для конкретных направлений бизнеса;
- оценивать эффективность устойчивого развития;

# Устойчивое развитие *(продолжение)*

- объяснять меры по устойчивому развитию различным аудиториям и с разной целью;
- обосновывать и оценивать конкретные меры по устойчивому развитию;
- определять различные области устойчивого развития;
- описывать преимущества устойчивого развития;
- проводить оценку человеческих ресурсов, привлекаемых в проект ;
- предусматривать возможность дальнейшего развития/варианты выхода из проекта;
- осуществлять мотивацию персонала/участников бизнес-проекта (не только финансовую);
- предлагать реализацию стратегий с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
- обосновывать причины выбора конкретных организационных структур;
- использовать коммуникационные приемы для объяснения бизнес-процессов.

# Финансовые инструменты

## **знать и понимать:**

- необходимость, методы и временные рамки финансового планирования;
- соответствие жизненных циклов бизнеса и используемых финансовых инструментов для его развития;
- варианты и сопутствующие риски привлечения средств для открытия бизнеса, в том числе – краудфандинг, венчурное финансирование, микрофинансирование;
- финансовые механизмы государственной поддержки и поддержки от институтов развития, в том числе программы Корпорации МСП, МСП-банка, Фонда «Сколково», Фонда развития промышленности, и другие;
- финансовые механизмы масштабирования бизнеса, в том числе банковский кредит, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг и т.д.;
- какие требования предъявляют банки к бизнесу при принятии решения о выдаче кредита и как им соответствовать;
- почему могут заблокировать расчетный счет и что делать в такой ситуации;
- современные банковские технологии для бизнеса;
- какие бизнес-риски нужно страховать;
- как защитить свой бизнес от движения валютных курсов;
- программное обеспечение для финансового планирования;
- расчет затрат, связанных с запуском стартапа;
- периоды отчетности;
- иметь представление об издержках;
- реалистичный расчет цен на товары и услуги;



# Финансовые инструменты (*продолжение*)

- расчет прибыли и убытков;
- расчет зарплат;
- расчет постоянных и переменных издержек;
- расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками;
- оценка финансового плана;
- обоснование определенных финансовых планов;
- критерии, предъявляемые к бизнесу/проекту различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами;
- ● методологию экономического анализа.

# Финансовые инструменты *(продолжение)*

уметь:

- разрабатывать финансовый план с использованием различных способов привлечения финансирования, соответствующих жизненному циклу компании;
- готовить презентации для общения с различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами;
- демонстрировать влияние финансового планирования на компанию;
- оценивать разные части финансового плана;
- применять различные методы финансового планирования;
- использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования, в частности Excel;
- рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа;
- определять временные рамки;
- рассчитывать в отчетных периодах;
- рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа;

# Финансовые инструменты *(продолжение)*

- принимать во внимание издержки;
- реалистично рассчитывать цены на товары и услуги;
- рассчитывать прибыль и убытки;
- вести расчеты, связанные с оплатой труда;
- рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе;
- анализировать возможные объемы продаж в соответствии с целевыми рынками;
- оценивать финансовые планы;
- обосновывать схему финансового плана;
- обосновывать выполнимость финансового плана;
- объяснять расчеты финансового плана.

# Продвижение фирмы/проекта

## ***знать и понимать:***

- значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании;
- сущность основных организационно-правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерское хозяйство) и их определяющие различия;
- важность оперативного планирования рабочего процесса;
- процедуры регистрации фирмы;
- процедуры открытия расчетного счета в банке;
- источники финансирования стартового этапа становления фирмы и последующих этапов развития бизнеса (субсидии, гранты, инвестиции, краундфандинг и пр.);
- основные правила подготовки деловых электронных презентаций (PowerPoint или более современные программы);
- варианты организации и ведения бухгалтерского учета (включая передачу данной задачи на аутсорсинг);
- знать рынки НТИ;

# Продвижение фирмы/проекта *(продолжение)*

## уметь:

- адекватно оценивать финансовые и иные бизнес-риски, оперативно управлять ими;
- формулировать видение будущего масштабирования бизнеса;
- обоснованно выбирать наиболее подходящую организационно-правовую форму предпринимательской фирмы (сообразно бизнес-идее и проекту);
- применять в повседневной практике инструменты планирования и контроля рабочего процесса фирмы (диаграмма Ганта);
- подготавливать необходимый пакет документов для регистрации ИП, или ООО, или НП и др.;
- оформлять платежные документы (счет и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранной форме предприятия;
- оформлять договора;
- оформлять заявки на гранты, получение государственной поддержки, запуск (краундфандингового проекта), получение кредита и т.д.;
- выстраивать эффективные коммуникации для получения финансирования от различных контрагентов: институтов поддержки, банков и других финансовых организаций, инвесторов;
- использовать современные финансовые продукты и услуги в ходе предпринимательской деятельности;
- готовить деловые электронные презентации (PowerPoint или более современные программы);

# Продвижение фирмы/проекта *(продолжение)*

- продвигать проект в различных ситуациях (включая Чемпионаты и соревнования WorldSkills);
- организовывать рабочее место и поддерживать его в должном порядке;
- продуктивно работать в команде (распределение задач, планирование нагрузки, работа с использованием e-облака);
- вести деловые переговоры, обмениваться контактными данными;
- оформлять деловые письма;
- оформлять коммерческие предложения;
- работать с использованием e-mail;
- использовать в работе социальные сети, месенджеры (WhatsApp, Viber и др.);
- использовать в работе Skype (для бизнеса);
- вести деловые разговоры по телефону (работа с заказчиком, партнером);
- вести деловые дневники;
- применять сведения о рынках НТИ.



# Презентация компании

## ***знать и понимать:***

- важность хорошей презентации для бизнеса;
- влияние презентации на аудиторию;
- методы презентации;
- использование различных средств презентации;
- лексику и терминологию презентаций;
- структуру презентации;
- использование визуальной информации в дополнение к презентации;
- важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием;
- цель презентации;
- целевую аудиторию презентации;
- регламентирование презентации по времени;
- определенную информацию, выделенную в презентации;
- значение командной работы во время презентации;
- ситуативные требования при проведении презентации;
- эффективные завершения презентации;
- как эффективно общаться после презентации;
- как отвечать на вопросы после презентации.

# Презентация компании *(продолжение)*

## *Уметь:*

- организовывать презентацию с учетом целевой аудитории;
- убеждать разные категории аудитории посредством презентации;
- использовать разнообразные методы презентации;
- использовать медиа средства в презентации;
- применять соответствующую лексику и терминологию;
- концентрироваться на цели презентации;
- концентрироваться на соответствующей целевой аудитории;
- понимать временные ограничения презентации;
- выделять особую информацию в презентации;
- эффективно работать совместно с коллегами;
- адаптироваться к определенным требованиям во время презентации;
  
- отвечать на вопросы во время и после презентации;
- эффективно завершать презентацию;
- обосновывать отдельные элементы презентации;

## Результаты ДЭ по компетенции «Предпринимательство» обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Группа	Общее количество экзаменованных	Количество экзаменованных с результатами			
		«Отлично»	«Хорошо»	«Удовлетворительно»	«Неудовлетворительно»
К-93	20	20	-	-	-
К-81	20	6	12	2	-
<b>Итого</b>	40	26	12	2	-

# ПАСПОРТ КОМПЕТЕНЦИЙ (SKILLSPASSPORT) по результатам демонстрационного экзамена по компетенции «Предпринимательство»

**ПАСПОРТ КОМПЕТЕНЦИЙ**

**SKILLS PASSPORT**

Сфера «Менеджмент профессиональных организаций»  
ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ЭКЗАМЕН



Адрес: 650000, Новосибирск, ул. Каменистая д. 52/3  
Телефон: +7 (383) 333-3333  
Сайт: [www.vorlaskills.ru](http://www.vorlaskills.ru)

**25** лет  
ВОЛДСКИЛЛС РОССИЯ

---



**Головин  
Вадим  
Вячеславович**

**ID Документа** K11\_000028007

**ДАТА РОЖДЕНИЯ** 16.02.2000

**КОМПЕТЕНЦИЯ** K11 Предпринимательство

**ПРОФЕССИЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ** Финансы

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИУ»

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА ПО СТАНДАРТАМ ВОЛДСКИЛЛС РОССИЯ**  
г. Новосибирск, ул. Каменистая д. 52/3

**ЦЕНТР ПРОВЕДЕНИЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА**  
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИУ»

**РЕЗУЛЬТАТ ЭКЗАМЕНА**



**Пояснение:**  
 Модуль 1.5м (сравнение валют) - 10.00  
 Модуль 2.1м (сравнение и анализ цен) - 10.00  
 Модуль 3.1м (сравнение цен) - 10.00  
 Модуль 4.2м (сравнение показателей) - 10.00

Результат демонстрационного экзамена по стандарту Ворлдскиллс Россия соответствует 27,29 Баллам из возможных 50 Баллов

Технический директор  
Созда «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)»  
А.Ю. Туманов

## Отзывы обучающихся: участников чемпионатов, демонстрационных экзаменов

- **Мошкина Софья:** «WorldSkills научил отстаивать собственную позицию, ориентироваться в разных ситуациях. Я получила много знаний и навыков в области экономических дисциплин. Приобрела такое качество, как стрессоустойчивость».
- **Рыбанюк Владислав:** «WorldSkills научил меня анализировать различные ситуации, развил навыки маркетингового планирования и ораторского мастерства. Все это помогает мне быстро усваивать учебную программу и расставлять жизненные приоритеты. Но самое главное – это люди, с которыми мы готовились к чемпионату, демонстрационному экзамену, конкурсам. Их опыт, который они нам передавали, помогает каждый день и придает уверенность в себе, твердость духа. WorldSkills – это незаменимый опыт, который будет помогать мне на пути к моим целям».
- **Семенов Владислав:** «WorldSkills дал мне множество знаний в сфере бизнеса, интересные знакомства, навыки публичного выступления и самообладания, а также возможность показать свою изобретательность и оперативность».
- **Самойлова Ирина:** «WorldSkills дал мне большую уверенность в себе. Этот конкурс как проверка самого себя, насколько ты сильный и каковы твои возможности, как ты можешь контролировать себя в стрессовых ситуациях и как можешь найти выход».

Спасибо за внимание!

