

*Повышение эффективности организации  
работы отделения дополнительного  
образования детей через проведение  
Открытых мероприятий*



**ГБОУ СОШ №149**

**2021 год**

**Открытые спортивно-массовые, физкультурно-спортивные и социально-значимые мероприятия** – это мероприятия, проводимые отделением дополнительного образования с привлечением «сторонних» лиц и (или) организаций (*сетевых партнеров образовательной организации и (или) структурного подразделения, тренеров-преподавателей, педагогов дополнительного образования других организаций, студентов профильных учебных учреждений*).

Казалось бы, сложно найти сетевого партнера, способного чем-то помочь школе не извлекая из этого личной выгоды, но на самом деле это не так. Опыт нового формата «сетевого взаимодействия» без заключения трудоемких к оформлению договоров и оформления ПИБ (БТИ) показывает, что разовые акции, проводимые совместно с профессиональными спортивными командами города Санкт-Петербурга и иными организациями, имеют не меньший эффект, чем осуществление партнерских отношений долговременного характера.

### **Методика организации деятельности ОДОД физкультурно-спортивной направленности через Открытые мероприятия**

**Выбираете  
«титульный» вид  
спорта на учебный год**

*В определенный учебный год у Вас могут сложиться более подходящие материально-технические условия для развития определенного вида спорта или же какой-то вид спорта уже может являться самым популярным среди учащихся Вашей образовательной организации (например, в связи с наличием квалифицированного специалиста по данному направлению).*

**Находите «сетевого  
партнера» для развития  
данного вида спорта**

*Для этого Вам необходимо будет воспользоваться сетевым пространством (социальными сетями, сайтами спортивных организаций и т.д.), чтобы сразу заинтересовать такого партнера нужно создать аккаунт ОДОД или ОО в том же сетевом пространстве, в котором активнее всего развивает свою медийную политику данная профессиональная спортивная организация.*

### **Выбираете параметры бартера**

*Находите то, что Вы можете дать взамен предоставления квалифицированных кадров, проведения открытых мероприятий и их организацию, расширения материально-технической базы по данному виду спорта. Скорее всего, в случае любой образовательной организации, это будет только контингент детей, с которым можно работать. Поверьте, он нужен любой профессиональной спортивной команде, любой детской спортивной школе, так как эти организации и учреждения напрямую зависят от контингента детей, который в общеобразовательные школы приходит сам.*

### **Определяете параметры сотрудничества**

*Выяснив на что готова организация, которую Вы обнаружили в бесконечности сетевого пространства, Вам необходимо четко обговорить те формы и виды работы, на которые данная организация готова пойти. Затем определить целевую аудиторию, формы взаимодействия с другими ОО района и города, если Вы планируете кого-то привлекать и длительность сотрудничества.*



### **Анализ эффективности**

*Это не тот бесконечный анализ, которым мы все заполняем множественные строчки в табличках отчетов. Это реальная необходимость. После проведения нескольких актов совместной работы, Вам необходимо адекватно оценить помогает ли Вам Ваш «новый партнер»*

*или извлекает лишь свою выгоду, если происходит вторая ситуация, то необходимо аккуратно от него избавляться и искать нового.*



*Обнаружив подходящего партнера, начав работу с ним, Вы сможете организовывать открытые мероприятия, привлекая другие организации и образовательные учреждения.*

### **Чем они интересны Вам?**

- ✚ Не всегда в многочисленных соревнованиях района и города Ваши учащиеся могут себя проявить – здесь же Ваше «пространство для творчества» Вы можете подгадывать условия проведения соревнований именно так, чтобы Ваши дети были успешны. Это поможет повысить их уверенность в себе и эффективность участия в иных мероприятиях.
- ✚ Открытые соревнования могут стать школьными турами районных или городских соревнований из спектра Вашего участия. Это будет реальная, а не номинальная подготовка со спарринг партнерами. У всех бывали ситуации, когда выступив на соревнованиях не очень удачно, Вы понимали, что если бы они были завтра, а не сегодня, то Вас же ждал успех. Вот это и есть «феномен завтра» в действии – собственные мероприятия необходимо именно Вам формата.
- ✚ Иногда удастся привлечь еще и вышестоящие организации, тогда такое мероприятие, а точнее его организация, может стать выгодным «подарком» к аттестации не только Вам, но и Вашим коллегам.
- ✚ Материальная база при проведении мероприятий с приглашенными школами может быть совместной (по договоренности) – это шанс поработать с тем оборудованием, которого у Вас нет, но оно просто необходимо для подготовки к определенным видам деятельности.



*Не забудьте, что если Вы проводите крупное мероприятие, то его необходимо использовать как элемент «раскрутки» для Ваших социальных сетей, которые впоследствии помогут Вам «приманивать» более крупную рыбу для эффективной работы.*



*Нельзя сдаваться или думать, что что-то не получится, а также нельзя искать клише для работы. Каждая образовательная организация индивидуальна, поэтому каждой необходимы свои планы и алгоритмы для выработки эффективных методик.*



**Помните мы всегда открыты к сотрудничеству:**

**ОДОД ГБОУ СОШ №149**

**Заведующий Карabanов Андрей Андреевич**

**e-mail: [karub07@mail.ru](mailto:karub07@mail.ru),**

**телефон: 89118134670**