ГБУДО ДДТ «ОРАНИЕНБАУМ»

# СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ

для педагогических работников

# «Современные инструменты привлечения обучающихся в УДОД. Обеспечение наполняемости групп в творческие объединения»

Михайловская С.А, методист,
заведующий методическим отделом,
Афонина Э.К., методист

Санкт-Петербург
29.10.2019

# ТРАДИЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕТЕЙ В ТВОРЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

- Объявления
- Рекламные буклеты, плакаты, листовки
- Оформление информационного стенда
- Выставки творческих работ учащихся
- Проведение открытых занятий – презентаций деятельности творческого объединения
- Организация мероприятий в ДДТ, других образовательных учреждениях района и города с привлечением обучающихся творческих объединений
- День открытых дверей

# НЕТРАДИЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕТЕЙ В ТВОРЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

- Мастер-классы
- Совместная деятельность педагогов и родителей
- Создание сайта объединения (размещение фото и видео выступлений, конкурсов, дипломов, грамот)
- Творческие мастерские
- Презентации творческого объединения
- Посещение родительских собраний
- Дарить небольшие сувениры, оставив о вашем объединении приятное воспоминание (акция «Приведи друга и получи подарок»)

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАПОЛНЯЕМОСТИ ГРУПП

- Формирование групп творческих объединений
- Разработка плана стратегии удержания обучающихся в объединении
- Реализация плана стратегии удержания

# ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИИ

- Повышение удовлетворенности обучающихся и их родителей учебным процессом (создание благоприятного имиджа объединения)
- Повышение лояльности обучающихся и их родителей к объединению (главная задача – побуждение к действию, повышение вовлеченности, использование различных способов поощрения)
- Получение рекомендаций (проведение мероприятий, побуждающих оставлять отзывы)

# ИНСТРУМЕНТЫ УДЕРЖАНИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

- Рассылки (сообщества, мессенджеры)
- Уникальность (упор на то, чего нет у других)
- Программа лояльности (бонусы, баллы)
- Рекламная кампания в виде игр: «Кто больше приведёт знакомых», «Передай приглашение другому»
- Проектная деятельность
- Участие обучающихся и их родителей в жизни учреждения и творческого объединения

# ИМИДЖ ТВОРЧЕСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

**Некоторые PR-приемы, работающие на пользу построения позитивного имиджа объединения**

- «свои люди в зале» (присутствие группы поддержки на всех активностях объединения);
- приглашение (популяризация приглашений объединения на значимые мероприятия);
- дипломы, благодарности, грамоты (извещение общественности о полученных наградах);
- стильная атрибутика учащихся (костюмы, форма, значки и т.п. + талисман объединения);
- поведение участников объединения (в общественных местах, на мероприятиях и пр.);
- автографы (раздача автографов на афише, билетах, программках и пр.);
- почетные гости (сотрудничество с известными профессионалами и популярными людьми из различных областей деятельности);
- концерты, конкурсы, юбилеи (постоянное участие в различных мероприятиях, «быть на слуху»);
- социальное и стратегическое партнерство (взаимодействие с общественными и благотворительными организациями, учреждениями образования и культуры, бизнес - организациями).

# ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИМИДЖА ТВОРЧЕСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Каждую из них нужно сформировать, поддерживать на необходимом уровне и постоянно развивать.

**Имидж педагога:**

- Репутация
- Образ на сцене и в жизни
- Социальная активность
- и др.

**Имидж объединения:**

- Название
- Дизайн локации (места нахождения)
- Правила, традиции
- Контингент учащихся
- Материально-техническое оснащение и др.

**Имидж услуги:**

- Освоенные навыки и умения
- Полученные знания
- Актуальность программы
- Конкурентоспособность и др.

# НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ СЕБЕ ЗАДРЕМАТЬ В БЕЗДЕЙСТВИИ

Для того, чтобы ваше творческое объединение приносило вам удовольствие и желание работать:

- постоянно совершенствуйтесь;
- придумывайте что-то новое, необычное, нестандартное, что будет вызывать огромное желание у детей и их родителей заглянуть именно в ваше объединение и стать его постоянными посетителями.

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ


- Кипнис, М. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга / М.Ш. Кипнис / М., 2017. - с. 219-222.
- https://multiurok.ru/files/effiektivnyie-formy-privliechieniia-obuchaiushchik.html
- https://educontest.net/ru/1474063/эффективные формы привлечения/