



Практико-ориентированный семинар  
«Конкурс «Мастер года - навигатор профессионального развития»



# **«Искусство мастерства» - практические инструменты для успешного выступления на конкурсных испытаниях «Я – мастер», «Мастер-класс»**

**Клюшина Валентина Викторовна,**  
заведующий кафедрой дошкольного образования, преподаватель  
ОГБПОУ «Смоленский педагогический колледж»

Смоленск  
2026

предоставление возможности самореализации лучшим в профессии

повышение престижа профессии

**Цели проведения конкурсов профессионального мастерства**

мотивация к эффективному выполнению своих обязанностей

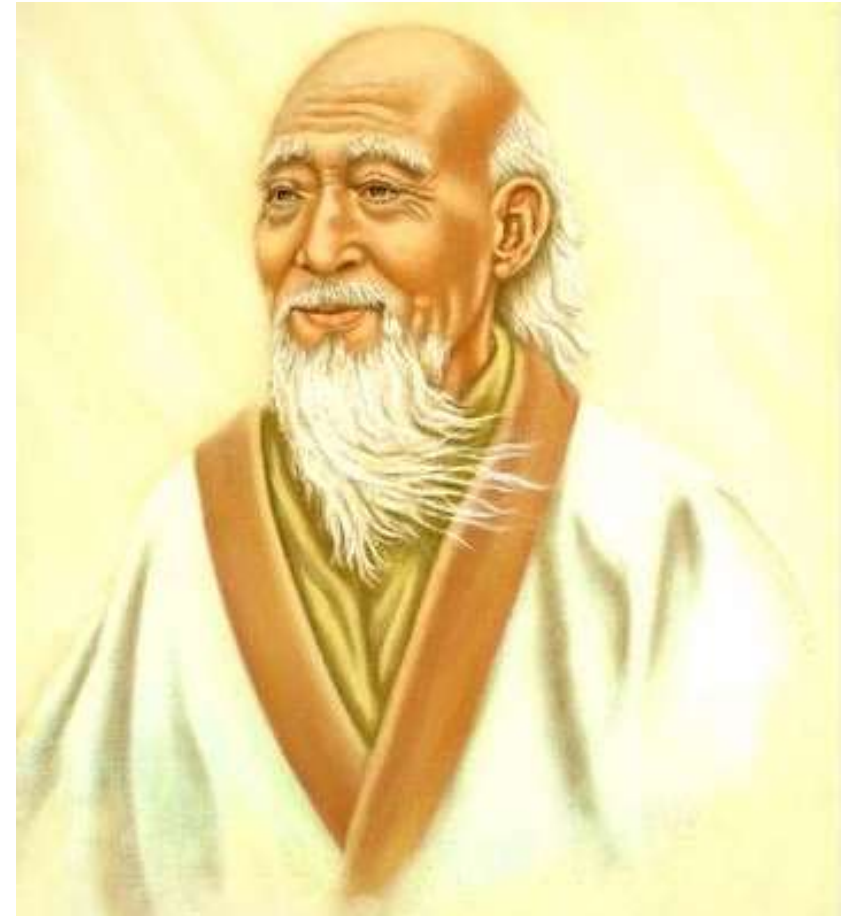
стремление к углублению знаний в области своей должности и применению передовых методов труда, современных технологий и др.



Участие в конкурсе побуждает конкурсанта стать **исследователем**, актуализировать свое внимание на возникающие **затруднения и пути их разрешения**, формирует потребность в **самосовершенствовании**

***«Каждый из вас должен проследовать  
своей тропой, а не ходить чужими»***

**Лао-Цзы, учение о Дао-пути**



## ***ЧТО ДЕЛАТЬ КОНКУРСАНТУ?***



## ***КАК ДОСТИЧЬ УСПЕХА?***

Поставьте правильную цель

Создайте команду единомышленников

Покажите свою индивидуальность

Усиливайте свои сильные стороны и  
нейтрализуйте недостаток

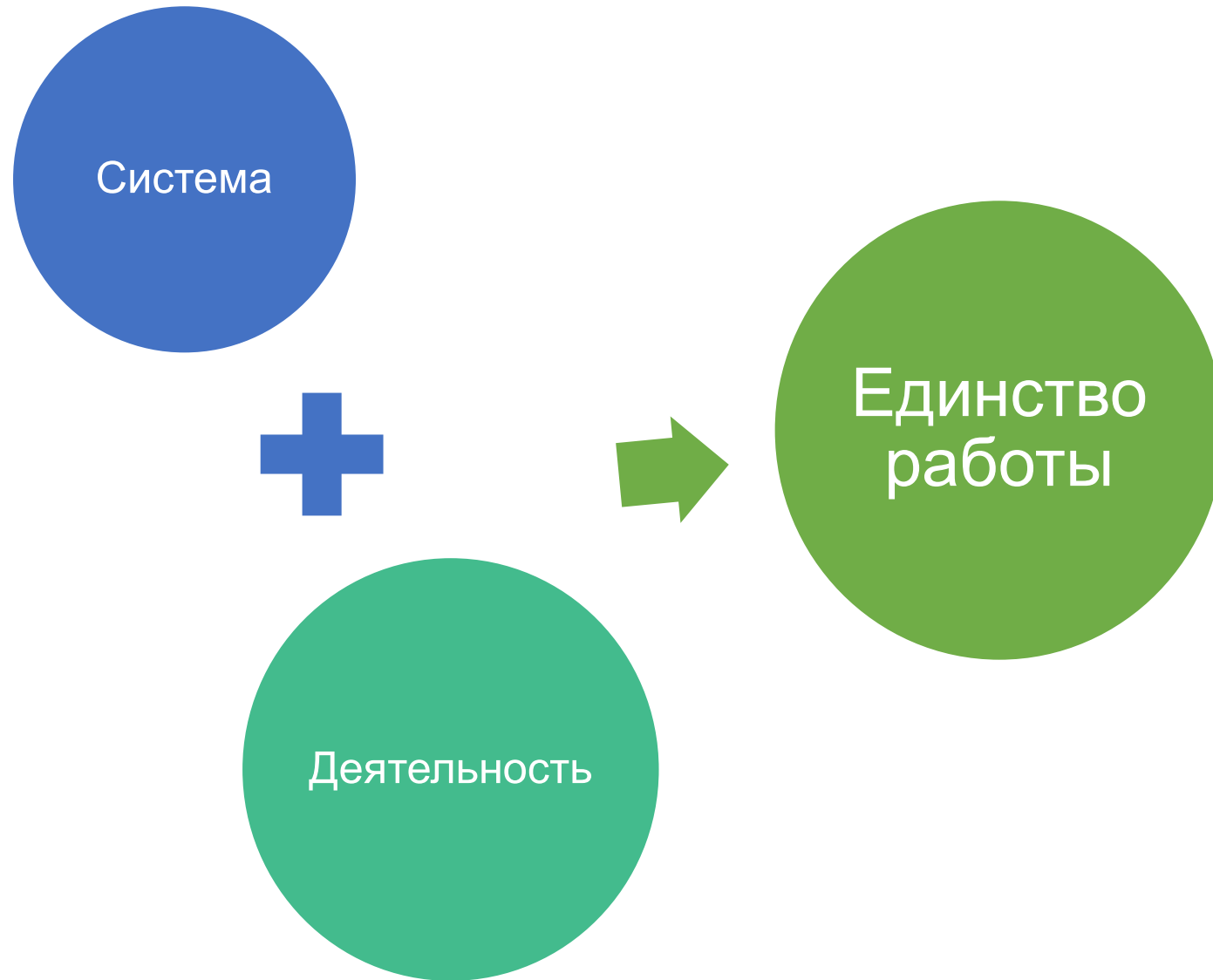
## ***КАК ДОСТИЧЬ УСПЕХА?***

Не бойтесь успеха и боритесь

Уделяйте внимание мелочам

Получайте удовольствие от процесса

Заручитесь поддержкой близких



***ЗАЧЕМ КОНКУРС НУЖЕН ИМЕННО ВАМ?***

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ МОТИВИРУЮЩЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ С ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ**

### **СЦЕНАРИЙ**



Предварительная  
работа с информацией

### **СЛАЙДЫ**



Дизайн слайдов или  
других раздаточных  
материалов

### **ПОДАЧА**



Сценическое поведе-  
ние и взаимодействие  
с аудиторией

## ***Логика создания сценария выступления***



**Шаг 1.** Подумайте о цели выступления для вас

**Шаг 2.** Подумайте о целях вашей аудитории

**Шаг 3.** Продумайте структуру

## **ШАГ 1. Цель выступления для оратора**

### **Отношение**

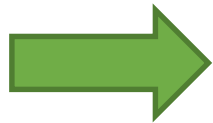
- Сформировать положительное отношение
- Снять негатив
- Повысить осведомленность в теме
- Повысить уровень понимания темы участниками
- ... и т.д.



**Повлиять на отношение аудитории к своей теме**

### **Поведение**

- Захотеть подробнее изучить материалы по теме
- Записаться на курсы
- Присоединиться к рабочей группе проекта
- ... и т.д.



**Повлиять на поведение аудитории после выступления (шаг навстречу)**

## **ШАГ 2. Цель выступления для аудитории**

### **Люди жаждут**

- Признания
- Экономии ресурсов  
(времени, денег)
- Сохранения комфорта
- Решения текущих задач



### **Чего хочет аудитория?**

Люди жаждут

- Признания
- Экономии ресурсов (времени, денег)
- Сохранения комфорта
- Решения текущих задач
- Экономии
- Безопасности
- Комфорта
- Стабильности
- Решения своих задач

## **ШАГ 3. Структура выступления**



## ***Золотые правила эффективного выступления***



**Репетиция**



**Энергичный темп речи**



**Зрительный контакт с аудиторией**

## ***Четыре совета для эффективного мотивирующего выступления***

**СОВЕТ 1.**  
Аудитория – центр  
вашего  
выступления

**СОВЕТ 2.**  
Установите  
прочные  
отношения с  
аудиторией

**СОВЕТ 4.**  
Меняйте  
интонацию

**СОВЕТ 3.**  
Используйте ваше  
тело как  
инструмент  
общения



**Спасибо за внимание!**