

ERG



Научно-техническая конференция

2020 год

Eurasian Resources Group
www.eurasianresources.lu

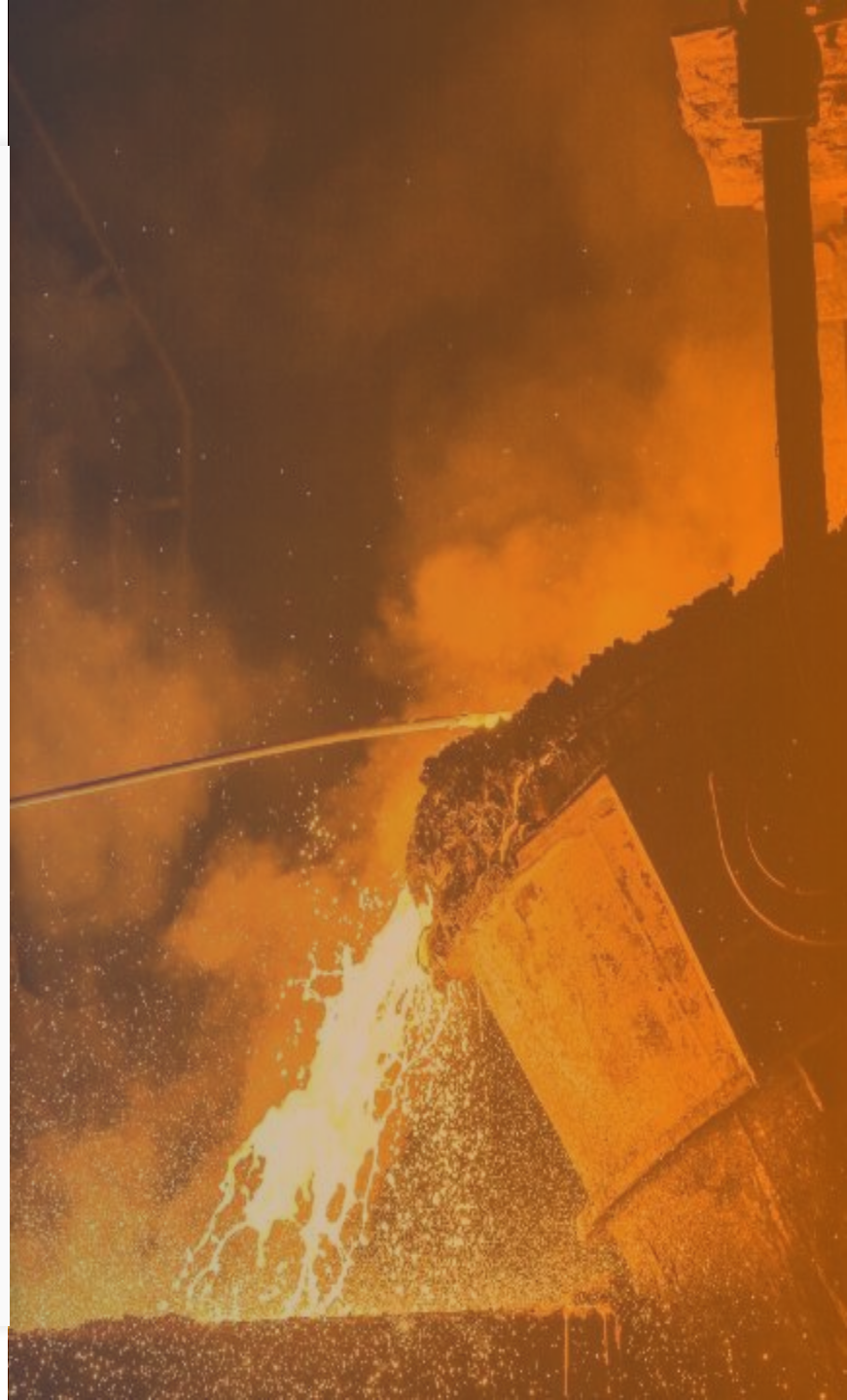


Eurasian Resources Group

ERG - международная группа компаний, является одной из ведущих в мире групп в сфере добычи и переработки минеральных ресурсов с интегрированными, добывающими, перерабатывающими, энергетическими и логистическими предприятиями

ERG интегрирует шесть основных подразделений

- Ферросплавов
- Железной руды
- Глинозема и алюминия
- Энергетики
- Других цветных металлов
- Логистики



- Цели мероприятия:**
- Отбор перспективных студентов в пул талантов-кандидатов будущих специалистов ERG
 - Обеспечить приток новых идей и исследовательских результатов для улучшения производственных процессов
 - Информировать соискателей о возможности самореализации на предприятиях Группы
- Участники:** Студенты ВУЗов Казахстана, ТиПО
- Первый этап :** Анонс мероприятия и представленных для разработки кейсов.
Потенциальным участникам будут предложены для решения кейсы по практическим проблемам
Старт 25 февраля
Закрытие приема заявок 17 апреля
- Второй этап :** Отборочный тур лучших работ (дистанционно). Экспертной комиссией будет проведен первичный отбор кейсов
20 апреля – 30 апреля 2020 года
Объявление участников финала – 01 мая 2020 года
- Финальный этап:** Участники, прошедшие отборочный тур, будут приглашены на конференцию финалистов в г. Нур-Султан для:
 - презентации решений по кейсам
 - определения победителей НТК**15 мая 2020 года**
- Результаты мероприятия:**
- ✓ Организация практики / стажировки на предприятиях Группы – для победителей НТК
 - ✓ Отбор лучших на работу в Группу ERG

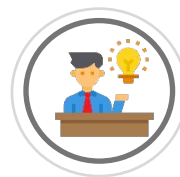


case

Кейс (от англ. case) — это описание конкретной ситуации или случая в какой-либо сфере: социальной, экономической, медицинской и т. д. Как правило, кейс содержит не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строится на реальных фактах.

Соответственно, решить кейс — это значит проанализировать предложенную ситуацию и найти оптимальное решение. Врач решает кейсы каждый раз, когда ставит пациенту диагноз и назначает лечение. Юрист решает кейс, разбираясь в перипетиях дела и предлагая клиенту наилучший выход. Менеджер решает кейсы на всех этапах бизнес-процесса: какой продукт запустить, где его продавать, как привлечь покупателей, каких поставщиков и партнеров выбрать.

Сравнительно недавно началось активное использование кейс-технологии в образовании и сейчас этот подход стал одной из самых эффективных технологий обучения. В чем преимущества кейс-метода по сравнению с традиционными методами обучения? Назовем три самых главных:



Практическая направленность. Кейс-метод позволяет применить теоретические знания к решению практических задач. Такой подход компенсирует исключительно академическое образование и дает более широкое представление о бизнесе и процессах, нежели лекции в вузе или практика на узком участке работ.



Интерактивный формат. Кейс-метод обеспечивает более эффективное усвоение материала за счет высокой эмоциональной вовлеченности и активного участия обучаемых. Участники погружаются в ситуацию с головой: у кейса есть главный герой, на место которого ставит себя команда и решает проблему от его лица. Акцент при обучении делается не на овладение готовым знанием, а на его выработку.



Конкретные навыки. Кейс-метод позволяет совершенствовать «мягкие навыки» (soft skills), которым не учат в университете, но которые оказываются крайне необходимы в реальном рабочем процессе.

Решение кейсов состоит из нескольких шагов:

01

исследования предложенной ситуации (кейса);

02

сбора и анализа недостающей информации

03

обсуждения возможных вариантов решения проблемы

04

выработки наилучшего решения

Работа с информацией

- искать недостающие данные
- в сжатые сроки анализировать и перерабатывать огромные массивы информации
- делать гипотезы и предположения
- логично и структурированно оформлять результаты исследования



Soft skills

- организовывать командную работу над проектом, улаживать конфликты
- грамотно формулировать свое мнение, убеждать, искать компромиссы
- презентовать свое решение перед публикой

Навыки управления бизнесом

- искать нестандартные и креативные решения
- эффективно действовать в условиях стресса, неопределенности и нехватки информации
- быстро принимать решения в условиях ограниченного времени и противоречивых вводных

