

# Що має вийти в кінці роботи з кейсодавцем

# До чого ви маєте дійти з кейсодавцем (1/2)

- **Готова презентація кейсу, яка має включати в себе:**
- Багато деталей про кейсодавця та об'єкт кейсу (таблиці, додаткові документи, карти, плани...)
- Зрозуміле завдання для учасників кейс-чемпіонату (конкретні елементи, конкретні вимоги...)
- Чіткі критерії оцінювання (реалістичність, креативність, зрозумілість...)



## До чого ви маєте дійти з кейсодавцем (2/2)

- **Розуміння наступних кроків після кейс-чемпіонату:**
- Що кейсодавець очікує від студентів
- Що кейсодавець може дати студентам



# Типова структура презентації кейсу

1. **Вступне слово** від кейсодавця
2. **Опис поточного стану:** про кейсодавця; особливості його діяльності; проблема, яку потрібно дослідити...
3. **Опис завдання кейсу** і елементів, з яких повинно складатися рішення
4. **Критерії оцінювання** рішень
5. **Організаційні деталі кейс-чемпіонату:** що можна робити в процесі розв'язку кейсу (де задавати питання, чи будуть консультації, чи буде менторська підтримка...) коли скидати рішення, кому скидати рішення, як повинно виглядати рішення

\* І робіть, будь ласка, все в одній презентації, не потрібно десять файлів з додатками. Навіть, якщо потрібно надіслати якусь базу даних – краще інтегруйте посилання в саму презентацію



**Покажу вам кілька презентацій,  
які враховують всі ці елементи**



# Ось тут можете переглянути хороші приклади кейсів з платформи Casers



клікайте



# Процес роботи з кейсодавцем: перший дзвінок

## Перший дзвінок:

- Обговорюєте ідею кейсу
- Узгоджуєте сторілайн презентації
- Робите запит на інформацію від кейсодавця

## Після першого дзвінка:

- Наповнюєте сторілайн презентації конкретними деталями
- Отримуєте інформацію від кейсодавця та інтегруєте її у вашу презентацію



# Процес роботи з кейсодавцем: другий дзвінок

## Другий дзвінок:

- Обговорюєте драфт презентації
- Отримуєте коментарі / побажання / зауваження від кейсодавця

## Після другого дзвінка:

- Інтегруєте всі коментарі
- Вирівнюєте презентацію і робите її красивою





# Процес роботи з кейсодавцем: третій дзвінок

## Третій дзвінок:

- Обговорюєте фінальну презентацію
- Отримуєте мікро коментарі для її фіналізації
- Обговорюєте наступні кроки: коли починається чемпіонат, коли і яка залученість буде потрібна від кейсодавця
- Обговорюєте очікування від рішень студентів
- Узгоджуєте цінність, яку кейсодавець може дати студентам

