

Сорокина Алла Геннадиевна

Департамент внутренней и кадровой политики белгородской области
**ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬ-
НОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ГУБКИНСКИЙ ГОРНО-ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

ТЕМА ОПЫТА РАБОТЫ:

**«Мотивация обучающихся – как средство повышения
качества образования в условиях эффективной реализа-
ции ФГОС».**

Автор: Сорокина Алла Геннадиевна,

преподаватель специальных дисциплин

2019

Содержание

Информация об опыте	3
Технология опыта.....	7
Результативность опыта	13
Библиографический список	16
Приложения к опыту.....	18

Тема опыта: «Мотивация обучающихся – как средство повышения качества образования в условиях эффективной реализации ФГОС».

Автор опыта: Сорокина Алла Геннадиевна, преподаватель специальных дисциплин ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж».

Рецензенты: Мелихова Ольга Николаевна, методист ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж»

...Быть открытыми ко всему новому.
Чтобы догнать мир, нам нужно
смотреть вперёд, а не оглядываться
назад. Только новые технологии, новые
услуги, новые знания помогут нам
встать крепко на ноги

Информация об опыте

Условия возникновения опыта

Исходным условием становления опыта является основная цель профессионального образования - подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда профессионала, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией, достаточно уверенно ориентирующегося в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне государственных стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности; удовлетворение потребностей в получении соответствующей квалификации. Центральное место при достижении данной цели занимает мотивация к получению профессии и дальнейшему профессиональному совершенствованию.

Мотивация – важнейший компонент структуры учебной деятельности, а для личности выработанная внутренняя мотивация есть основной критерий ее сформированности, когда обучающийся получает удовольствие от самой деятельности, значимости для личности непосредственного ее результата.

Мотивация обучающихся к обучению занимает ведущее место среди причин, определяющих эффективность процесса обучения. В рамках одного из подходов мотивация к обучению определяется как совокупность процессов, методов, средств побуждения обучающихся к продуктивной познавательной деятельности, активному освоению содержания образования.

Формирование учебной мотивации является основой становления компетентного специалиста, который постоянно совершенствует свои навыки, улучшает знания, развивается.

Все это подвинуло на раскрытие перспективных путей, которые пролегают через овладение профессией, в результате чего обучающийся начинает воспринимать обучение в колледже как шаг на пути к желанной цели.

Актуальность и перспективность опыта

В организации современного учебного процесса большую роль играет мотивация обучающихся. Мотивация обучающихся является одной из самых сложных педагогических проблем настоящего. Мотивационными процессами в обучении обучающихся можно и нужно управлять: создавать условия для развития внутренних мотивов, стимулировать обучающихся. Мотивы и мотивация является движущей силой процесса обучения и усвоения информации и материала. Именно мотивация основное средство, которое даст возможность повысить уровень заинтересованности обучающихся к учебному процессу, позволит повысить их личный научный, творческий потенциал.

Проанализировав основные методики усиления мотивации, сделаны следующие выводы:

- создание потребностей в учебе через интерес, в связи с этим мотивационное введение должно вызвать у обучающихся познавательно-профессиональный интерес к работе и явиться стимулом активной, целенаправленной деятельности;

- методы определения содержания обучения, постановка целей обучения, структура учебного материала, методы обучения, усвоения и достижения целей обучения, организация учебного процесса, пути повышения мотивации обучения составляют чрезвычайно важную группу факторов эффективности, обоснованное использование которых повышает качество усвоения учебного материала, что подтверждается моими исследованиями.

Ведущая педагогическая идея опыта

Ведущей педагогической идеей опыта является обеспечение условий развития позитивной мотивации к обучению обучающихся среднего профессионального образования, позволяющей дифференцировать обучение с учётом познавательных потребностей, ближайших интересов и актуального состояния мотивации учащихся к обучению.

Целью является – развитие личности обучающегося с высоким социально-профессиональным статусом, обеспечивающим его конкурентоспособность на рынке труда.

Длительность работы над опытом

Работа по обобщению представленного здесь опыта проводилась в период с 2014г. по 2019г. и состояло из нескольких этапов:

Первый этап (2014 - 2015 гг.) - теоретическое осмысление проблемы, определение наиболее значимых теоретических положений, уточнение и наполнение содержанием понятия «позитивная мотивация», разработка и определение задач формирующего опыта.

Второй этап (2015 — 2016 гг.) - практическая организация опытно-экспериментальной работы по анализу мотивации к обучению обучающихся. Разработка и реализация методики развития позитивной мотивации к обучению учащихся на уроках специальных дисциплин.

Третий этап (2016 — 2019 гг.) — уточнение и обобщение результатов опытно-экспериментальной работы. Разработка научно-практических рекомендаций по развитию позитивной мотивации к обучению обучающихся. Оформление опыта работы.

Диапазон опыта

Опыт по совершенствованию направлений развития мотивации обучающихся к обучению может иметь значение и быть использован педагогическими работниками образовательных организаций.

Теоретическая база опыта

Мотивация является одной из фундаментальных проблем в отечественной и зарубежной науке. Её значимость для разработки проблем современной педагогики и психологии связана с анализом источников активности человека, побудительных сил его деятельности, поведения. Понимаемая как источник активности и одновременно как система побудителей любой деятельности мотивация изучается в самых разных аспектах, из-за чего она трактуется авторами по-разному. Исследователи определяют её и как один конкретный мотив, и как единую систему мотивов, и как особую сферу, включающую в себя потребности, мотивы, цели, интересы в их сложном переплетении и взаимодействии. (Л.И. Божович, А. Н. Леонтьев, С. Л. Рубинштейн, В.Э. Чудновский, П.Я. Гальперин, А.А. Вербицкий, М. Лукьянова и др.)

Мотивация к обучению как процесс изменения состояний и отношений личности основывается на мотивах, под которыми понимаются, конкретные побуждения, причины, заставляющие личность действовать, совершать поступки. Мотивы можно определить и как отношение учащегося к предмету его деятельности, направленность на эту деятельность [75]. В роли мотивов выступают во взаимосвязи потребности и интересы, стремления и эмоции,

установки и идеалы. Понимание мотивов обучения осложняется тем, что они всегда представляют собой комплексы и в педагогическом процессе почти никогда педагог не имеет дело только с одним действующим мотивом, и мотивы не всегда осознаются педагогами и учащимися [56]. Различные мотивы имеют неодинаковую силу влияния на протекание и результаты воспитательно-образовательного процесса.

В исследованиях раскрыты факторы, через которые можно воздействовать на внутривидовую динамику мотивационных структур, а, следовательно, управлять их перестройкой. К таким факторам относятся снятие оценки и временных ограничений, демократический стиль общения, ситуация выбора, личностная значимость, вид работы (продуктивный, творческий). Творческий характер проблемной ситуации стимулирует тенденцию к дифференцированию и упорядочению компонентов структуры, то есть тенденцию к устойчивости. Все рассмотренное выше свидетельствует о сложности учебной мотивации как психологического феномена, управление которой в учебном процессе требует учета ее структурной организации, динамичности, возрастной обусловленности.

Учебная мотивация, как и любой другой ее вид, системна, характеризуется направленностью, устойчивостью и динамичностью.

Оптимальное сочетание методов и приемов, включение обучающихся в формирование системного мышления и в практическую и исследовательскую деятельность, комплексное использование педагогических средств, позволяет мне вовлечь обучающихся в активный процесс познания и самосовершенствования.

Новизна опыта

Новизна представленного опыта состоит в переосмыслении имеющегося арсенала работ на уроках теоретического обучения, наполнение их новым содержанием на основе использования современных мультимедийных технологий и развивающих деятельностных технологий; в выявлении совокупности факторов, влияющих на развитие позитивной мотивации к обучению обучающихся (социальных, побудительных, образовательных, организационных, коммуникативных, психологических); в разработке методики развития позитивной мотивации к обучению обучающихся, позволяющей дифференцировать обучение с учётом познавательных потребностей, ближайших интересов и актуального состояния мотивации обучающихся к обучению.

Технология опыта

Мотивация или стремление обучающегося к учебе является одним из важнейших факторов, обеспечивающих успешное преподавание. Все педагоги переживают, когда обучающийся не старается, не хочет прилагать усилий для учебы. Поэтому каждый преподаватель и мастер производственного обучения должны хорошо знать методы и приемы, которые способствуют росту мотивации обучающихся, а также уметь эти методы применять на практике.

Основная цель данного опыта - создание благоприятных условий для развития позитивной мотивации к обучению обучающихся.

С учетом этого определяются задачи опыта:

- внедрение в практику профессионального обучения современных методов преподавания;
- использование в практике профессионального обучения современных мультимедийных технологий и средств обучения;
- ориентация деятельности обучающихся на самореализацию их личности и развитие познавательного интереса.

Учебный процесс это сложный вид деятельности, мотивов для обучения существует множество, и они могут проявляться не только отдельно в каждом человеке, но и сливаться в единое целое, формируя сложные мотивационные системы. Как же повысить мотивацию обучающихся?

Процесс мотивирования обучающихся преподавателем. Обучающийся — это не школьник, которому можно сказать “так надо”, обучающемуся необходимо объяснить каким образом знания ему пригодятся в будущем. И если преподаватель отвечает в духе “в жизни пригодится”, то обучающийся теряет интерес.

Обучающийся приходит в профессиональное учебное заведение не только за знаниями, а и за тем (в большей степени), чтобы стать хорошим специалистом в своей области. Поэтому преподаватель обязан уметь доказать обучающимся, что его дисциплина действительно будет полезна в их будущей деятельности. Стимулирование на результат, а не на оценку. Обучающегося необходимо не только заинтересовать предметом, но и открыть для него возможности практического использования знаний. Для этого можно проводить интегрированные уроки (семинары), на которых прослеживается связь образовательного и специального предметов. Здесь широко используются познавательные мотивы, которые проявляются как ориентация на эрудицию.

Связка обучающийся-преподаватель. Обучающемуся очень важно, чтобы педагог был его наставником, чтобы к нему можно было обратиться за помощью во время учебного процесса, обсудить волнующие его вопросы (даже, если они отдаленно связаны с темой урока). Преподаватель должен использовать эффективную форму мотивации — укреплять уверенность в собственных силах обучающегося. Чем больше доверяют обучающимся, тем охотнее они сотрудничают с преподавателем в процессе обучения.

Уважение к обучающимся. Какой бы ни был обучающийся, он в любом случае личность, которая хочет к себе соответствующего отношения. Д.Карнеги советует: «...не скупитесь на комплименты, признавайте достоинства (даже не существующие), авансируйте положительные сдвиги. Тогда у вашего воспитанника будет больше возможностей стать таким, каким вы хотите его видеть. Дайте другому то, что вы хотите получить от него».

Заинтересовать их. Все обучающиеся будут с удовольствием посещать занятия, если заинтересовать их своим предметом. Можно создать им такие ситуации на уроках, в которых они могли бы отстаивать свое мнение, принимать участие в обсуждениях, находить несколько вариантов возможного решения поставленной задачи, решать их путем комплексного применения известных им способов решения и т. п.

Мотивация личным примером. Интерес обучающегося к изучаемому предмету обусловлен не только профессиональностью преподнесения учебного материала, но и личными качествами педагога. Преподаватель, который доброжелательно относится к окружающим, не опаздывает, серьезно и ответственно выполняет свою работу, вовремя проверяет контрольные, самостоятельные и практические работы обучающихся, ценится ими.

Сдерживание своих обещаний. Нельзя обманывать обучающихся. Если обещали увлекательную экскурсию или провести интересный тест, соревнование или посмотреть фильм, то не отступать от намеченных целей.

Формирование положительного отношения к профессии. Необходимо подбадривать и одобрять выбор профессии обучающимися, акцентировать внимание на важных профессиональных компетенциях и специфических вопросах. Самому педагогу нужно уважительно относиться к различным профессиям, по которым учатся обучающиеся образовательной организации. Доброжелательный, спокойный тон, положительный, приветливый настрой, залог эффективного труда. Интонации должно быть достаточно, чтобы выделить важное, сделать акцент, заставить задуматься. Если возникают дискуссионные моменты среди представителей различных профессий, педагог-наставник должен уметь разъяснить и убедить каждого в нужности и важности своей специальности. Все с детства знают, что «все профессии нужны, все профессии важны».

Предоставление максимальной свободы выбора обучающимся. В учебном учреждении бывают дни самоуправления, которые мотивируют обучающихся на самостоятельную деятельность. Обучающимся можно предложить разработать критерии и форму оценивания своих знаний, форму выполнения индивидуальной самостоятельной работы, тему доклада или вариант задания, рецензировать ответы своих одноклассников. Каждый человек желает быть причастным к какому-то процессу, осознавать, что его точку зрения принимают во внимание — это повышает мотивацию.

Одобрять успехи обучающихся, демонстрировать их достижения (например, за хорошее или отличное выполнение работы). Публичная похвала, особенно с описанием достоинств и отличительных особенностей прибавляет обучающемуся уверенности в себе, повышает его внутреннюю мотивацию и желание снова достигать аналогичного результата.

Заинтересованность личным опытом обучающихся в профессиональной деятельности и их личным мнением по каким-либо вопросам. Интерес педагога к обучающимся может быть взаимным. Совместное обсуждение различных вопросов, решение возникших проблем, организация дискуссий и споров, рассмотрение различных ситуационных задач — важные методы не только организации учебного процесса, но и налаживание качественного взаимодействия между педагогом и обучающимся.

Общий путь формирования учебной мотивации заключается в том, чтобы способствовать превращению широких побуждений обучающихся в зрелую мотивационную сферу с устойчивой структурой и доминированием отдельных мотивов. Формированию мотивации в целом способствуют: общая атмосфера положительного отношения к учению, профессиональным знаниям; включенность обучающихся в совместную учебную деятельность в коллективе учебной группы (через парные, групповые, бригадные формы работы); построение отношения «педагог-обучающийся» не по типу вторжения, а на основе совета, создания ситуаций успеха, использования различных методов стимулирования (от похвалы, дачи дополнительных заданий на оценку, до жетонной системы и т.д.); занимательность, необычное изложение нового материала; образная, ярко звучащая речь, положительные эмоции в процессе учения; использование познавательные игр, дискуссий, создание проблемных ситуаций и их совместное и самостоятельное разрешение; построение изучения материала на основе жизненных ситуаций, опыте самих педагогов и обучающихся; развитие самостоятельности и самоконтроля обучающихся в учебной деятельности, планирования, постановки целей и реализации их в деятельности, поиске нестандартных способов решения учебных задач (Приложение №2).

Основные виды воздействия должны быть направлены на:

- актуализацию ранее сложившихся мотивов учения и социализации, т. е. не разрушать, а укреплять и поддерживать);
- на создание условий для проявления новых качеств имеющихся мотивов (устойчивости, осознанности, действенности) и появления новых мотивов; на коррекцию дефектных мотивационных установок).

Начало урока. Оно должно ориентировать обучающихся на готовность включиться в учебную деятельность. Для этого необходимо актуализировать предыдущие достижения, вызвать мотивы относительной неудовлетворенности и мотивы ориентации на предстоящую деятельность.

Основная часть урока должна быть направлена на подкрепление и усиление

ние мотивации. Этого можно достичь чередованием различных видов учебной деятельности (легких и трудных, репродуктивных и поисковых, индивидуальных и фронтальных), использование активного поиска самими обучающимися, включение обучающихся в процесс оценки и самооценки.

На завершающей стадии необходимо обеспечить выход с положительным опытом, с положительной установкой на учение. Это достигается за счет развернутой дифференцированной оценки педагогом деятельности обучающегося. Необходимо показать успехи, достижения и отметить слабые места (Приложение №1).

Современный преподаватель должен владеть даже не одним, а несколькими методами мотивации, как говорится, "играть на всей клавиатуре" методов. Предлагаю воспользоваться некоторыми из ниже предлагаемых методов, приемов, способов, для формирования позитивной мотивации учебной деятельности.

Подготовка кадров основывается на принципах активного проблемного обучения, с применением методов и средств, которые способствуют обогащению знаний учащихся, формированию у них творческого нестандартного мышления, развитию познавательных интересов личности.

Необходимо условие для создания у обучающихся интереса к содержанию обучения и к самой учебной деятельности - возможность проявить в учении умственную самостоятельность и инициативность. Чем активнее методы обучения, тем легче заинтересовать ими обучающихся. Основное средство воспитания устойчивого интереса к учению - использование таких вопросов и заданий, решение которых требует от обучающихся активной поисковой деятельности.

Большую роль в формировании интереса к учению играет создание проблемной ситуации, столкновение обучающихся с трудностью, которую они не могут разрешить при помощи имеющегося у них запаса знаний; сталкиваясь с трудностью, они убеждаются в необходимости получения новых знаний или применения старых в новой ситуации. Интересна только та работа, которая требует постоянного напряжения. Легкий материал, не требующий умственного напряжения, не вызывает интереса. Преодоление трудностей в учебной деятельности - важнейшее условие возникновения интереса к ней. Трудность учебного материала и учебной задачи приводит к повышению интереса только тогда, когда эта трудность посильна, преодолима, в противном случае интерес быстро падает. Например, применение деловых игр на уроках способствует закреплению знаний, умений, навыков обучающихся, быстрому освоению приемов работы. Преимущество этих игр состоит в том, что, взяв на себя ту или иную роль «Эксперт», «Продавец», «Покупатель», участники игры вступают во взаимоотношения друг с другом, причем их интересы могут не совпадать (Приложение №1). Повышенный интерес к ходу игры появляется в результате возникшей конфликтной ситуации. Участники игры по-

казывают не только профессиональные знания и умения, но и оперативность, активность, коммуникативность. При проведении тестирования, терминологических диктантов даю возможность обучающимся ответить на вопросы, а затем передать свои ответы рядом сидящему однокурснику для проверки с помощью «контрольного ключа». На этапе текущего контроля дано разрешение пользоваться опорными конспектами. И это хорошая форма - ответы у доски одновременно двух обучающихся (один продолжает, дополняет, уточняет ответ другого). Кроме того, преподаватель добивается, чтобы обучающийся приложил максимально возможные волевые усилия для выполнения задания, чтобы исключить из учебного поведения обучающегося ситуации, когда он говорит: «А я вообще не знаю, как делать», «У меня совсем не получается».

Преподавателем используются коллективные формы работы малыми группами, так как, эта форма усиливает мотивацию учения. Обучающийся, работая в группе, видит, что его работа необходима для общего дела; повышается самооценка обучающихся; формируются коммуникативные навыки; учатся взаимодействовать в группе; есть возможность каждому выбирать сильную часть работы для себя.

Использование интерактивного обучения с применением информационных технологий и электронных образовательных ресурсов открывает новые возможности в преподавании. Уроки в сопровождении мультимедийных презентаций, программных продуктов позволили углубить знания, повысить мотивацию к изучению предмета, сделать урок динамичным, ярким и запоминающимся. При проведении урока по теме: «Оформление витрин и выкладка товаров» обучающиеся в парах выполняют интерактивные упражнения по выкладке товара различными способами в программе мультимедиа-тренинга «Мерчендайзинг» (Приложение № 1). Как подтверждает практика, ошибки, обнаруженные самими обучающимися, в дальнейшем ими не повторяются.

Преподавателем используются технологии мультимедиа на вводном инструктаже при изучении нового и повторении пройденного учебного материала. Презентация позволяет не просто вести беседу с обучающимися, задавая вопросы по теме, и тем самым, заставляя их актуализировать знания, полученные ранее по другим предметам, высказывать предположения (Как вы думаете, почему, как, какой, для чего и т.д.). Анализ представленной информации способствует развитию мышления обучающихся. Например: при повторении пройденного материала на вводном инструктаже задаются вопросы по теме урока «Классификация и принцип устройства контрольно-кассовых машин»: “На какие виды классифицируются контрольно-кассовые машины” Обучающиеся отвечают. Затем, с использованием анимации и других возможностей программы MS Office Power Point, следует ответ на экране, и все сравнивают свой ответ с электронным. На вопрос: “Назовите основные устройства контрольно-кассовых машин?”, обучающиеся отвечают, а затем

на экране воспроизводятся ответы в виде иллюстрированных слайдов. Таким образом, обучающиеся легче усваивают изучаемый материал, а преподаватель может объективно и наглядно оценить уровень их теоретической подготовки.

Для создания эмоциональных ситуаций в ходе урока большое значение имеет художественность, яркость, эмоциональность речи преподавателя. Однако элементы занимательности на занятиях, усиленные звуком, графикой, видеоинформацией, используемой в презентации, воздействуют на обучающегося намного сильнее, чем только слово, вызывают неподдельный интерес к изучаемой теме, желание узнать и научиться большему; в дальнейшем формируют устойчивую мотивацию изучения данного предмета или овладения теми или иными практическими навыками.

Сформировать глубокий познавательный интерес к предмету у всех обучающихся невозможно. Важно, чтобы всем обучающимся на уроке было интересно. Тогда у многих из них первоначальная заинтересованность перерастёт в стойкий интерес к обучению.

Применение разнообразных форм обучения на уроках и во внеурочное время (квесты, ролевые игры, конкурсы, викторины, поиск интересной и нужной информации для выполнения проектов, стенгазет), создают положительный эмоциональный фон деятельности обучающихся (Приложение №2). Все формы обучения, перечисленные выше, можно реализовать с помощью информационно-коммуникационных технологий.

Пути сохранения и повышения мотивации обучающихся.

Одно из наиболее часто встречаемых препятствий процесса обучения состоит в утрате обучающимся мотивации к продолжению обучения. Потеря мотивации может представлять собой серьезное осложнение, поскольку обучающемуся в этом случае крайне трудно сосредоточиться на выполнении заданий. Гораздо сложнее становится готовиться к выполнению тестовых заданий, к сдаче экзаменов и завершению проектов. Именно мотивация провоцирует человека преодолевать по ходу учебы различные трудности, чувство скуки или утомления. Без мотивации сама задача обучения теряет смысл. Однако тех, кто опасается возможной потери мотивации, можно легко успокоить. Желание и способность учиться могут быть стимулированы искусственными приемами (Приложение №1).

Методы стимулирования мотивации.

Поставить перед обучающимся точную цель, что бы работать над ее достижением. Очень полезным является сосредоточиться на небольшие задачи, которые можно выполнить без труда. Развивать мотивы достижения цели чрезвычайно важно. Поэтому обязательным является организация такого учебного процесса, где ставится цель, которую нужно достичь. То есть на каждом занятии при изучении темы или решения проблемы должна быть нацелен-

ность на результат, который позволяет обучающимся переживать успех в деятельности.

Предоставить обучающимся возможность общаться между собой путём альтернативных форм как конференции, профессиональные учреждения, компании, на работу в которых обучающиеся устраиваются. Создание благоприятного психологического климата для развития личности. Введение системы публикации успехов обучающихся и награды за их замечательные успехи и стремления. Расширение возможности самореализации обучающихся. Возможность ввести индивидуальную систему обучения обучающихся.

Время также объективно требует изменения роли и места преподавателя в учебном процессе или процессе обучения. Обучающийся должен быть действующим лицом, а преподаватель - его партнером в обучении и развитии.

Перед преподавателями профессиональных образовательных организаций в настоящий момент стоит задача создания таких условий, при которых обучающиеся за короткие сроки смогли бы усвоить максимально возможное количество знаний вместе с приобретением навыков их творческого применения на практике.

Основной задачей профессиональной образовательной организации является стимулирование интересов к обучению таким образом, чтобы целью обучающихся стало не просто получение диплома, а диплома, который подкреплён прочными и стабильными знаниями, опирающимися на практику.

Мотивация обучающихся — это один из наиболее эффективных способов улучшить процесс и результаты обучения, а мотивы являются движущей силой процесса обучения и усвоения материала.

Результативность опыта

Работа над темой: «Мотивация обучающихся – как средство повышения качества образования» позволила добиться роста качества знаний, умений и навыков обучающихся, высокой успеваемости, усвоения стандартов обучения. На протяжении последних лет преподаватель работает без неуспевающих, т.е. качество обучения составляет 100%.

Показательны результаты сдачи экзаменов по специальным дисциплинам. В 2016-2017 учебном году 100% обучающихся сдали экзамены. Качество знаний - 78%. В 2018 -2019 учебном году 100% обучающихся справились с экзаменационными вопросами и качество знаний составило - 81%.

Среди выпускников много обучающихся, которые поступили в высшие учебные заведения и поддерживают связь с преподавателем, консультируясь по отдельным вопросам бухгалтерского учета, эксплуатации контрольно-кассовой техники, основам предпринимательства.

Внедрение в практику профессионального обучения современных методов преподавания, использование современных мультимедийных технологий и средств обучения, ориентация деятельности обучающихся на самореализацию их личности позволило достичь высокой успеваемости обучающихся и сформировать необходимый уровень профессиональной подготовки. Динамика результативности учебной деятельности (качественный показатель) преподавателя Сорокиной А.Г. за 2016-2019 учебный годы представлена на рис. 1.

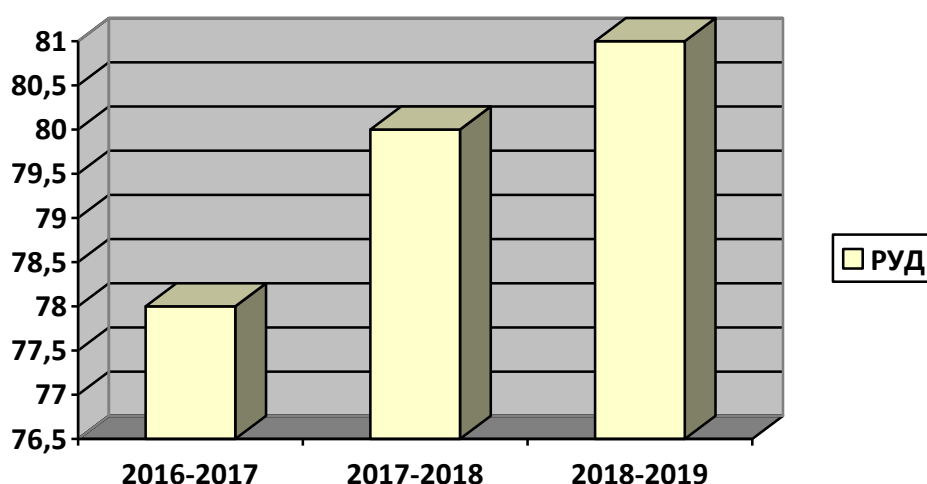


Рис. 1. Динамика результативности учебной деятельности (качественный показатель) преподавателя Сорокиной А.Г. за 2016-2019 учебный годы.

Структура оценок экзамена по специальным дисциплинам за 2018-2019 учебный год преподавателя Сорокиной А.Г. представлена на рис. 3.

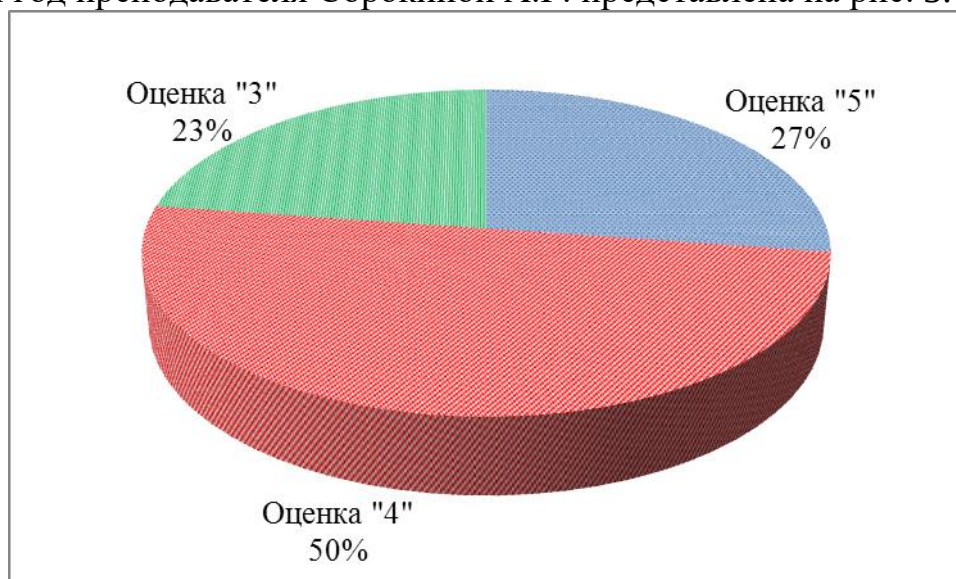


Рис. 3. Структура оценок экзамена по специальным дисциплинам за 2018-2019 учебный год преподавателя А.Г. Сорокиной.

Данные рис.3 показывают, что из общего количества обучающихся по специальным дисциплинам были аттестованы с оценкой «5» - 27% и половина – 50% с оценкой «4». Из этого следует, что процент качества знаний обучающихся превысил 77%.

Полученные результаты можно объяснить спецификой профессионального развития личности обучающихся (повышением профессиональной зрелости в процессе образования). Так, например, оказалось, что чем старше курс, тем в большей степени обучающиеся проявляют готовность работать по специальности, в своей будущей профессии приносить пользу людям, и тем в большей степени они ориентированы на приобретение профессиональных компетенций. Чем выше успеваемость обучающихся, тем в большей степени выражены у них центральные компоненты учебно-профессиональной мотивации. Однако более глубокое изучение учебно-профессиональной мотивации обучающихся показало, что она может существенно различаться в зависимости от социально-психологических характеристик личности и группы.

Таким образом, система работы в направлении развития внутренней мотивации обучающихся к овладению специальных дисциплин действительно привела к серьезным качественным изменениям в личности обучающихся, в их профессиональном самоопределении и становлении, что подтверждает актуальность этой работы, ее значимость и требует продолжения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирования личности. - М.Прогресс, 2016.-267с.
2. Аткинсон Дж.В. Теория о развитии мотивации. - М.: Акварель, 2014.-367с.
3. Богданова, С.В. Мультимедийный ресурс в дистанционном повышении квалификации специалиста [Электронный ресурс] / С.В. Богданова. - Режим доступа: http://tm.ifmo.ru/tm2006/db/doc/get_thes.php?id=275
4. Божович Л.И. Изучение мотивации поведения детей и подростков / Под ред. Л.И.Божович и Л.В.Благонадежной. - М.: АСТ-Пресс, 2012.-460с.
5. Вербицкий А. А. Психология мотивации студентов [Текст] : учебное пособие / А. А. Вербицкий, Н. А. Бакшаева. – М. : Логос, 2016. – 184 с.
6. Захарова Л.Н. Личностные особенности, стили поведения и типы, профессионально самоидентификации студентов педагогического вуза // Вопросы психологии, 2018. - № 2. С.40-43.
7. Коротков Э.М. Управление качеством образования: Учебное пособие для вузов / Э.М. Коротков. - М.: Академический проект: Мир, 2016. - 320 с.
8. Кирилова И.Ю. Использование инновационных технологий обучения для формирования положительной учебной мотивации/И.Ю. Кирилова.– Эффективные пути совершенствования образовательного процесса: Сб./под редакцией Н.С.Сердюковой. – Белгород: ООО ИПЦ «Политерра», 2013. – 361с.
9. Маркова С.Н. Изучение учебной мотивации, М.: Наука, 2014.-395с.
10. Методика для диагностики учебно-профессиональной мотивации студентов: монография. (А. А. Реан и В. А. Якунин, модификация Н. Ц. Бадмаевой). – Улан-Удэ, 2014. – С. 151–154.
11. Митина Л.Н. Личностное и профессиональное развитие человека в новых социально-экономических условиях [Электронный ресурс] / Л.Н. Митина. - Режим доступа: http://www.voppsy.ru/journals_all/issues/2017/974/974028.htm
12. Меламед Д.Л. Социально-психологические особенности учебно-профессиональной мотивации студентов [текст] / Д.Л. Меламед Психологическая наука и образование (электронный журнал). №2, 2011. <http://psyedu.ru/journal/2011/2/2116.phtml>
13. Поваренков, Ю. П. Психология профессионаности, однако, связь изменяется в зависимости от начального становления личности [Текст] / Ю. П. Поваренков. – Курск, 1991. – 110с.
14. Рубенштейн С.Л. Основы общей психологии. С. – Петербург, 2009.

15. Лукьянова М.-Учебная мотивация как показатель качества образования. Народное образование №8 2011 с. 77.
16. Улякина Н.А. Личностно-ориентированный подход к исследованию проблем профессиональной подготовки специалистов [Текст] / Н.А. Улякина. // Сборник научных трудов Северо-Кавказского государственного технического университета. Серия «Гуманитарные науки» №2 (14), 2010.
17. Шадриков В. Д. Психология деятельности и способности человека [Текст] : учебн. пособие / В. Д. Шадриков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Логос, 2006. – 318 с.
18. Чаркова М.Н. Влияние мотивации на когнитивное развитие личности // ж. «Профессиональное образование» - М., 2012, №12.
19. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. - М.: Наука, 2015.-267с.
20. Ясницкий, Ю. А. Мультимедиа-технологии – новый уровень качества профессионального образования [Электронный ресурс] / Ю. А. Ясницкий. - Режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/511345/>

ПРИЛОЖЕНИЯ К ОПЫТУ

Приложение № 1 – Разработки уроков

Приложение № 2 – Разработки внеклассных мероприятий

Приложение № 3 – Научные публикации и доклады

Урок обобщения и систематизации знаний в форме викторины

по дисциплине «Основы экономики»

Введение

«Экономика – очаровывающая наука.

**И наиболее привлекательной ее делает то,
что ее фундаментальные принципы столь просты,
что могут быть записаны на одном листе бумаги
и так, что каждый сможет понять их.**

И тем не менее их понимают немногие.»

Учебно-воспитательная работа преподавателя специальных дисциплин должна носить профессионально-направленный характер. С целью повышения интереса к глубокому изучению профильных дисциплин, творческого развития личности, привития элементов исследовательской культуры преподаватели нашей предметно-цикловой комиссии наряду с традиционными формами активно применяют дополнительные, нетрадиционные формы обучения и воспитания обучающихся.

Аристотель сказал: «Познание начинается с удивления». Нетрадиционная форма проведения уроков — это тот «ключик» к познанию, где можно использовать все богатство различных приемов и методов обучения. Особенно актуальным является игровой момент, соревнования команд. Чем активнее методы обучения, тем легче заинтересовать ими обучающихся.

Одной из эффективных форм профессионально-направленной деятельности преподавателя можно считать организацию тематических викторин.

Викторину можно провести как заключительное занятие-повторение в конце семестра или учебного года, или как внеклассное мероприятие. В последнем случае ее можно провести как внутри группы, так и с привлечением обучающихся из нескольких групп.

Проведение тематической викторины является одной из нетрадиционных форм обучения.

Особенности урока-викторины заключаются в том, что эта форма работы

- является игровой формой контроля знаний умений;
- пробуждает и активизирует интерес обучающихся к изучаемым дисциплинам;
- развивает творческую мыслительную деятельность;
- обеспечивает 100%-ную активность обучающихся;
- учит сравнивать, анализировать, выдвигать гипотезы, объяснять, что является первыми шагами профессионально-направленной деятельности будущего специалиста;
- способствует выработке способности к психологической совместимости в группе (команде), толерантности, творческому контакту с членами команды;
- способствует развитию таких качеств личности как конкурентоспособность, желание победить.

Актуальность урока-викторины «Экономика в нашей жизни» состоит в обеспечении экономической грамотности и социальной адаптации обучающихся на основе приобретения ими ключевых компетенций в сфере учения, познания, личностного развития.

**Методическая разработка урока по дисциплине
«Основы экономики»**

с использованием технологии игрового обучения

Сорокина А.Г., преподаватель специальных дисциплин.
ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж»

Общепрофессиональная дисциплина – Основы экономики

Тема: «Экономика в нашей жизни»

Вид урока: занятие-викторина с элементами компьютерной презентации.

Тип урока: урок обобщения и систематизации знаний.

Цели урока: обобщение и закрепление знаний, полученных в ходе изучения дисциплины, проверка и контроль знаний пройденного материала.

Обучающий компонент:

-Создать условия для расширения кругозора обучающихся, приобретения ими навыков ответственных действий в решении экономических задач. Активизировать усвоение и воспроизводство экономических знаний. Содействовать появлению у обучающихся познавательного интереса к изучению экономических дисциплин.

Развивающий компонент:

- Обеспечить развитие у обучающихся экономической и информационной компетентности, формирование умения коллективно обсуждать рациональность тех или иных решений, стимулировать учебно-познавательную активность путем постановки проблемных ситуаций и методов интеллектуальной и исследовательской деятельности, содействовать развитию коммуникативных умений обучающихся, развитие ораторских способностей, умению отстаивать свое мнение перед оппонентом, осуществлять самоконтроль, самооценку и самокоррекцию действий и умений в области рефлексивной деятельности.

- развитие навыков быстрого нахождения правильного решения (ответа);

- развитие умений и навыков анализировать, объяснять, обобщать, делать самостоятельные выводы.

Воспитывающий компонент:

- Способствовать осознанию личной значимости освоения учебного материала для будущей профессии.
- выработка способности к психологической совместимости в коллективе, толерантности, творческому контакту с членами коллектива.

Активизировать познавательную деятельность обучающихся к изучению основ экономики, воспитание инициативы, самостоятельности, профессионализма, оценивать уровень своих знаний, чувства ответственности, взаимопомощи.

Используемые образовательные технологии:

- игровая технология
- технология обучения в сотрудничестве;
- информационно-коммуникационная технология.

Межпредметные и внутрипредметные связи:

- связь с дисциплинами Основы предпринимательства, Маркетинг, Менеджмент;
- закрепление основных экономических понятий, закономерностей рыночной экономики.

Прогнозируемый результат:

по итогам урока обучающиеся должны освоить следующие общие компетенции

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

Показатели:

- проявление интереса и творческой активности в подборе информации и её применении с целью развития личности.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

Показатели:

- выполнение задания по подбору и систематизации терминологической информации;
- объективная самооценка деятельности и ее результатов, их отражение в своих выступлениях; соответствие рефлексивных высказываний реальным результатам и заданным критериям;
- представление результатов деятельности в выступлении и презентации материалов в достаточном объеме.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

Показатели:

- оптимальный подбор диагностических методик по теме задания и теоретическая интерпретация результатов обследования обучающихся.

ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Показатели:

- владение основными способами поиска, анализа и оценки информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

Показатели:

- качественное применение ИКТ при представлении результатов деятельности (мультимедиапрезентации).

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

Показатели:

- умение производить самоанализ и коррекцию результатов собственной работы и работы коллег;
- умение строить отношения с сокурсниками.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность в том числе с применением полученных профессиональных знаний.

Показатели:

- использовать необходимую экономическую информацию.

Методы обучения: игровой, частично-поисковый, репродуктивный, словесно – наглядно – практический.

Формы организации познавательной деятельности обучающихся: групповая, коллективная, индивидуальная (самостоятельная работа в группе).

Методы контроля:

- экспертная оценка групповой и индивидуальной деятельности обучающихся;
- самоанализ и самооценка, рефлексия

Средства обучения: проектор и компьютер, презентация Power Point, учебник Л.Н.Череданова Основы экономики и предпринимательства, раздаточные материалы.

Деятельность преподавателя:

Планирует работу обучающихся заранее, осуществляет оперативный контроль, оказывает помощь, поддержку и вносит коррективы в их деятельность.

Пояснение к уроку. Длительность урока 45 минут.

Подготовительная работа.

Для проведения викторины необходимо провести следующую работу среди обучающихся:

1. Сформировать три команды.
2. Познакомить участников с правилами проведения викторины.
3. Определить членов счетной комиссии.

Критерии оценки (максимальное количество баллов).

1. Правильный ответ на вопрос – 1 балл.
2. Презентация названия команды, девиза –5 баллов.
3. Защита мультимедийной презентации –5 баллов.

Уроку предшествует опережающее домашнее задание по оформлению мультимедийной презентации.

План урока

№ этапа	Этап урока	время
------------	------------	-------

1.	Организационный момент.	2 минуты
2.	Сообщение темы, цели и задач урока.	1 минута
3.	Актуализация знаний обучающихся.	17 минут
4.	Основной этап урока.	25 минут
5.	Подведение итогов урока. Рефлексия.	5 минут
	Всего:	45 мин

Ход урока

I ЭТАП. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ.

Приветствие гостей, обучающихся, проверка готовности к уроку.

- Добрый день Уважаемые гости, обучающиеся! Рада приветствовать Вас на уроке! Желаю нам Всем плодотворного сотрудничества!

Современный человек без экономических знаний не может считать себя подготовленным к жизни и работе. Экономические знания универсальны, они необходимы во всех сферах жизнедеятельности, а потому нужны не только специалистам.

А в наше время под понятием «экономика» подразумевается не только хозяйство и хозяйственная деятельность человека, обеспечивающая его жизнь, но и научная дисциплина, занимающаяся изучением национального хозяйства в целом.

Экономика учит, как использовать ресурсы, управлять предприятиями, планировать работу, вести бизнес, чтобы в итоге быть богатым. Быть богатым не стыдно, если ты честно заработал деньги своим умением, знаниями, трудом. Конечно, чтобы стать богатым, недостаточно изучать экономику надо научиться применять экономические знания на практике.

Быть экономически грамотным человеком – требование времени, особенно для молодежи.

- Сообщение темы, цели и задач урока.

II ЭТАП. АКТУАЛИЗАЦИЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

На этом этапе организую фронтальную проверку ранее усвоенных знаний.

Викторина начинается с блиц-опроса по темам курса

В процессе викторины команды состязаются, стремясь первыми ответить на вопрос и набрать максимальное количество баллов.

Команда выбирает номер вопроса. Ведущий его зачитывает и засекает время: на обдумывание ответа дается одна минута. Если по прошествии минуты ко-

манда не дала ответа или дала неправильный ответ, то право отвечать переходит к другой команде. Так происходит смена «лидера».

1. Вопросы блиц-опроса:

1. Что изучает экономическая наука? (Поведение людей в тех или иных хозяйственных ситуациях).
2. Соперничество субъектов рыночных отношений за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности. (*Конкуренция*)
3. Ценная бумага, удостоверяющая долевое участие в собственности и дающая право ее владельцу на получение дивидендов. (*Акция*)
4. Всеобщий эквивалент, с помощью которого можно оценить стоимость чего-либо. (*Деньги*)
5. Предоставление средств в долг на условиях возвратности, платности и срочности. (*Кредит*)
6. Предоставление имущество во временное пользование другими лицами на договорных условиях, за плату. (*Аренда*)
7. Финансово-кредитное учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами, ценными бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу. (*Банк*)
8. Разница между выручкой от реализации товаров и затратами на их изготовление и продажу. (*Прибыль*)
9. Факторы производства (*Труд, земля, капитал*)
10. Неспособность должника платить по своим обязательствам из-за отсутствия необходимых средств. (*Банкротство*)
11. Постоянный перенос стоимости основного капитала в течение ряда лет на стоимость готовой продукции. (*Амортизация*)
12. Ситуация на рынке, когда одна фирма полностью контролирует предложение определенного товара. (*Монополия*)
13. Основной финансовый план государства. (*Государственный бюджет*)
14. Залог недвижимого имущества для получения денежной ссуды. (*Ипотека*)
15. Форма делового сотрудничества крупного и малого бизнеса, в рамках которого небольшим компаниям предоставляется право использовать фирменную торговую марку предприятия– гиганта. (*Франчайзинг*)

В ходе проведения викторины жюри периодически подводит промежуточные итоги.

2. Конкурс «Знатоки терминов».

Преподаватель называет термин, а обучающиеся должны быстро сказать его определение или наоборот.

Спрос - хочу и могу купить товар.

Потребность- нужда человека в чем-либо.

Инфляция - повышение цен.

Дефицит бюджета - нехватка денег.

Вексель - долговая расписка.

Государственный бюджет - финансовый документ с планом доходов и расходов.

Дивиденд - часть прибыли АО.

Бартер - обмен товара на товар.

Акция - ценная бумага, дающая право на получение части прибыли АО.

Банк - финансовое учреждение, производящее операции с деньгами.

(за каждое определение - 1 балл).

III.ЭТАП. ОСНОВНОЙ ЭТАП УРОКА. ЭТАП ЗАКРЕПЛЕНИЯ И ОБОБЩЕНИЯ.

1.Предварительно, наиболее сильным обучающимся – капитанам команд было предложено творческое задание, подготовить эссе и презентацию на тему: «Экономика в нашей жизни», и для чего нужно изучать экономику?

(Защита мультимедийной презентации –5 баллов.)

2. Обучающимся предлагаются тестовые задания (приложение №1)

(Правильный ответ на вопрос – 1 балл.)

IV.ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ УРОКА. РЕФЛЕКСИЯ.

Наше занятие завершается. Подвожу итоги.

Перевод баллов в отметку.

Количество баллов	Отметка
30-26 баллов	5

25- 21 балл	4
20-16 баллов	3

1. Подведение итогов викторины.

- По завершении викторины объявляется окончательный итог.
- Жюри определяет победителей. Победители награждаются сладкими призами и грамотами.

Благодарю всех обучающихся за урок. Выставляю оценки за активную работу при подготовке к уроку. Записываем задание для домашней работы (Повторить изученные термины).

Организую рефлексию

- Перед нами на уроке стояла цель ...
- Какие знания, умения и навыки помогли вам победить?
- Какие недочеты в работе или поведении помешали достичь победы?
- Что вызвало наибольшую трудность в работе?

2. Карта самоконтроля обучающихся и ее заполнение

КАРТА самоконтроля обучающихся

Ваша оценка деятельности на уроке команды

Оценка собственной работы на уроке

Оценка организации урока

Чтобы вы изменили в организации урока

3. Выставление оценок.

Спасибо всем за активную работу на занятии!!!

**«Знания — это великая сила.
Они открывают путь к известности,
славе, достатку и благополучию».**

**Сценарий открытого урока
в группах социально-экономического профиля
по теме: «Оформление витрин и выкладка товаров».**

Витрина – это лицо магазина. Она должна привлекать внимание потенциального покупателя, должна запоминаться. Правильно оформить витрину – это искусство. И дано оно не каждому. Многие магазины не приглашают для оформления витрин специалистов. И витрины оформляют продавцы, просто выставляя новую или интересную, на их взгляд, продукцию.



Товары для витринной выставки отбирают в зависимости от текущих задач (увеличение товарооборота, стимулирование спроса покупателей на те или иные сезонные товары) и следующих основных целей:

- ознакомление потенциальных покупателей с ассортиментом товаров, имеющих в продаже, и оказание помощи в выборе этих товаров;
- рекламирование товаров-новинок;
- стимулирование спроса на товары, сопутствующие основному ассортименту, а также создание комплексного спроса на товары, связанные между собой общностью потребления.

Витрина - это очень важное средство позиционирования бренда на рынке, мощный инструмент формирования у потребителя представлений об ассортименте и качестве товаров и услуг.

Грамотное оформление витрин магазинов является немаловажным фактором в успешной торговле. Правильно расположенные не загромождающие друг друга товары, хорошо читаемые ценники, идеальная чистота и эстетика витрины - все это путь к хорошим продажам.

Витрины являются одним из важнейших средств торговой рекламы. В основу их оформления положен принцип рекламного показа натурального товара.

Основные задачи витрины как функционального элемента магазина состоят в следующем:

- знакомить с ассортиментом товаров, имеющихся в продаже, напоминать о приближении того или иного сезона;
- рекламировать товары-новинки, отражать новое направление моды;
- сообщать о существующих в магазине методах торговли и специальных услугах, предлагаемых покупателю.

Основные задачи витрины как функционального элемента магазина состоят в следующем:

- знакомить с ассортиментом товаров, имеющихся в продаже, напоминать о приближении того или иного сезона;
- рекламировать товары-новинки, отражать новое направление моды;
- сообщать о существующих в магазине методах торговли и специальных услугах, предлагаемых покупателю.

Значение витрин заключается также и в пропаганде культуры одежды эстетики быта. Со вкусом оформленные витрины ориентируют покупателя в новых направлениях моды, учат их правильно подбирать отдельные предметы туалета, сервировать стол, обставлять квартиру и т.п. Витрины рассказывают покупателям и о дополнительных услугах которые предоставляют им предприятия торговли.

Кроме того, витрины являются основным элементом оформления улиц. Они оживляют их, делают праздничными, нарядными. Ярко освещенные окна магазинов вместе с вывесками и световой рекламой служат красочным вечерним оформлением современных городов и других населенных пунктов.

В магазинах современной архитектуры витрина открывает прохожим интерьер магазина. Витриной становится торговый зал: его интерьер, экспозиция товаров.

Вместе с тем у витрины - рекламная функция не изменилась. Она по-прежнему должна информировать о товарах, содействовать их покупке.

Прохожего заставляет остановиться перед витриной прежде всего ее привлекательность и индивидуальность по сравнению с витринами соседних торговых предприятий.

Какие они бывают?

По характеру оформления витрины бывают:

- товарные, основу которых составляет товар без использования декоративных элементов. Например, витрина «Посуда для кухни», в которой товар представлен в большом ассортименте;
- товарно-декоративные, где наряду с товаром применяются декоративные элементы, с помощью которых подчеркиваются наиболее характерные особенности и свойства товаров. Например, реклама холодильников, стиральных машин, пылесосов;
- сюжетные, оформленные с использованием какой-либо жанровой сценки. Например, витрины на темы сказок, мультфильмов, оформляемые в магазинах по продаже детских товаров; тематические, выполненные к праздникам, юбилеям, торжественным событиям.

При оформлении тематических витрин необходимо широко использовать текст, фотографии, плакаты, диаграммы, символы. Выкладка товара должна быть яркой, эффектной.

К витринам предъявляются следующие основные требования:

- 1. Витрины, как правило, должны быть сквозными, а где представляется возможность - двусторонними, с тем чтобы товары, выставленные в них, были видны и с улицы, и со стороны торгового зала.
- 2. В витрине можно выставлять лишь те товары, которые имеются в продаже. Если товар распродан, его образцы необходимо снять с витрины.
- 3. В витрине разрешается выставлять только натуральные образцы товаров (коробки от духов, одеколонов, пудры, крема и т. д.).
- 4. Выставлять в витрине искусственные изображения товаров в виде муляжей и бутафории запрещается.
- 5. Наряду с товарами в витрине желательно использовать рекламные текстовые плакаты, раскрывающие потребительские свойства выставленных товаров, особенно новинок и товаров, мало известных покупателю. Выставленные в витрине образцы товаров должны быть снабжены хорошо оформленными ценниками, с четко написанными цифрами. Ценники не только информируют покупателя о стоимости товаров, но и сами могут служить декоративными элементами в витрине.

- 6. Все выставочное оформление, в целях обеспечения торгового зала естественным светом, как правило, не должно занимать больше половины площади стекла витрины.
- 7. Используемый в витрине инвентарь не должен быть заметен, чтобы не отвлекать внимание от товара.
- 8. Демонстрируя ассортимент товаров, имеющихся в данное время в магазине, необходимо учитывать фактор сезонности.

9. Обновление витрин нужно производить не реже двух раз в месяц. Витрины с динамическим устройством и сезонные могут обновляться через три месяца. Товары, которые могут поблекнуть и потерять свой первоначальный вид, заменяются чаще.

1. Презентации фирм

- 1. Посуда-Центр
- 2. Империя вкуса
- 3. Кондитерская фантазия
- 4. Бутик женской одежды



2. «Выкладка товаров в торговом зале магазина»

- Под эффективной выкладкой товаров понимают способ привлечения внимания покупателей и увеличения продаж за счет такого расположения товара на полках и прилавках магазина, при котором:
- товары четко поделены на товарные группы/бренды для удобства их восприятия покупателем;
- каждый товар/бренд демонстрируется в самом выгодном и привлекательном для покупателя свете, каждый отдельный товар (упаковка) хорошо виден покупателю;
- рекламно-информационные материалы привлекают внимание к нужным товарам/брендам и призывают купить;
- дополнительно стимулируются покупки товаров импульсного спроса и сопутствующих товаров.

Предварительное определение уровня знаний

1. Что следует понимать под выкладкой товаров?

- Выкладка товаров – это определенные способы укладки и демонстрации товаров в торговом зале.



2. Что подразумевается под словом «мерчандайзинг»?

- Мерчандайзинг – это система мероприятий, проводимых в микромире магазина и направленных на то, чтобы покупателю было удобно, приятно и выгодно совершать покупки.

3. Есть ли разница между размещением и выкладкой товаров?

- Между размещением и выкладкой товаров есть разница. Под размещением понимается распределение товаров на площади торгового зала, в то время как выкладка – это расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании.

5. Назовите известные вам два основных способа выкладки товаров?

- Различают два основных способа выкладки товаров - вертикальный и горизонтальный.

6. Перечислите виды выкладки товаров, которые широко применяются в торговой практике.

- Виды особой выкладки товаров, применяемые супермаркетами и другими предприятиями розничной торговли включают: массовые выкладки товаров; многотоварные выкладки; выкладки товаров навалом; выкладки товаров в корзинах.

Задание «Составь определение». 3 мин

- Выкладка товаров — демонстрации, для необходимых товаров, выбора и предназначенная а также услуга, облегчения потребительских предпочтений и создания поиска.

Эталон

- Выкладка товаров — услуга, предназначенная для демонстрации, облегчения поиска и выбора необходимых товаров, а также создания потребительских предпочтений.

Задание «Формулировка задач выкладки» 7 мин

Вставьте пропущенные слова:

Задачи выкладки:

- Стимулировать _____ в магазине.
- Создать _____ преимущество _____ и отдельных _____.
- Сформировать приверженность к _____; увеличить число лояльных _____ и _____ новых.

- _____ торгово-технологический _____ в магазине.
- Влиять на _____ .

Варианты слов:

ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

КОНКУРЕНТНОЕ

МАГАЗИНУ

ЗАВОЕВАТЬ

СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ

СБЫТ

ПРОЦЕСС

ПОКУПАТЕЛЕЙ

ПОВЕДЕНИЕ

МАРОК

МАГАЗИНА

Эталон

- Стимулировать сбыт в магазине.
- Создать конкурентное преимущество магазина и отдельных марок.
- Сформировать приверженность к магазину; увеличить число лояльных покупателей и завоевать новых.
- Совершенствовать торгово-технологический процесс в магазине.
- Влиять на поведение потребителей.

Виды выкладки

Выкладка по товарным группам. Этот вид выкладки подразумевает выкладку товара одной товарной группы всех производителей. Например, колбаса сырокопченая разных заводов или кофеварки разных торговых марок

➤ Выкладка по производителям или по торговым маркам. Этот вид выкладки подразумевает выкладку всех наименований одного производителя единым блоком в рамках определенного отдела/секции. Например, разные сорта и виды чая одной торговой марки

➤ Вертикальная выкладка. Однородные товары размещают вертикально в несколько рядов по всей длине оборудования. Это хороший показ товаров, удобный покупателям любого роста. Меньший товар располагается на верхних полках, на самой нижней полке размещается товар самых больших размеров или более дешевый. Оптимально для товаров одной марки или одного производителя

➤ **Горизонтальный способ выкладки.**

При этом способе однородные товары располагаются вдоль по всей длине оборудования, занимая одну-две полки.

➤ Дисплейная выкладка. Обычно этот способ выкладки применяют на дополнительных точках продажи. Он представляет собой отдельно стоящий фирменный стенд или стойку, не привязанные к основной точке продажи этого товара. Продукция на дисплее дублируется, а не выносится с основного места продажи. Дополнительные требования таковы:

- дисплей должен сразу бросаться в глаза;
- дисплей должен быть аккуратно оформлен и подсвечен;
- дисплей должен быть всегда в поле зрения продавца — чтобы можно было использовать находящиеся на нем товары как тему для беседы;
- рядом с дисплеем должны находиться рекламные материалы с текстовой информацией.
- Блочная выкладка — торговые марки образуют блоки на одну-две-три полки, занимая при этом не всю длину оборудования, как при горизонтальной выкладке, а только часть длины. Такая выкладка хороша при большом количестве марок с небольшим ассортиментом внутри них.
- Палетная выкладка - выкладка одного наименования товара в большом количестве на поддоне, зачастую прямо в прозрачной упаковке, с обязательной крупной табличкой с указанием цены и названия товара. Обычно располагается по периметру магазина или в кассовой зоне. Палетная выкладка очень эффективна, позволяет быстро распродать товар, даже не очень ходовой. Хорошо использовать в качестве дополнительной точки продажи. Широко используется в супермаркетах.
- Многотоварная выкладка - одностороннее размещение различных товаров и изделий, обычно связанных между собой (например, сумки, кошельки и платки). Позволяет существенно увеличить продажи. Многотоварная выкладка может быть представлена в обычном совместном размещении связанных между собой товаров (например, чай и джем) и в виде композиционной выкладки, при которой товары не просто расположены рядом, а создают определенный образ или имитируют некоторую ситуацию. Например, посуда

и кухонные принадлежности для приготовления и питья кофе можно разместить как в реальной жизни - на специальном презентационном столике.

➤ Выкладка товаров «навалом» - осуществляется с помощью различного типа емкостей или базовых стендов. Это могут быть магазинные тележки, проволочные контейнеры, корзины, бачки, столы. Часто этот прием используется при распродажах, обычно используется один вид товара. Например, праздничные наборы к Новому году. Требуется применение вывески с указанием названия товара и цены.

Задание

- Выполнение интерактивных упражнений по выкладке товара различными способами в программе мультимедиатренинга «Мерчендайзинг»



Напомним общие правила выкладки:

- Торговая мебель должна быть чистой, без пыли и пятен (особенно на стекле). У покупателя чистота и порядок ассоциируются с качеством товара и профессионализмом продавцов. Следует следить за целостностью этикеток и упаковок товара, так как нарушенный вид портит и имидж товара, и имидж магазина.
- Товары должны располагаться лицевой стороной к покупателю. Товары не должны загораживать друг друга, чтобы можно было разглядеть цели-

ком каждую товарную единицу. Название товара должно располагаться горизонтально.

- Ценники должны быть четкими, содержать правильно написанное название товара и обязательно располагаться рядом с ним. Отсутствие ценников или неразбериха с ними крайне негативно воздействуют на настроение и соответственно на покупки клиентов магазина.
- Выбор формата ценников осуществляется индивидуально, но группы однородных товаров должны иметь единый формат ценников. Цифры, указывающие сумму, должны быть напечатаны крупно и сразу выделяться на ценнике.
- Расположение ценников должно учитывать угол зрения покупателя. Если ценник крепится на специальном держателе, необходимо менять угол его наклона в зависимости от высоты полки.
- Новый товар должен быть выделен и с помощью специального ценника (или таблички), и визуально - на выгодном месте, особо подсвечен.
- Мелкий товар должен лежать ближе к покупателю (ближе на полке и ближе к уровню глаз), крупный можно расположить дальше или ниже, чтобы товары не загораживали друг друга.

Проверка степени усвоения:

Задание № 1. Выберите правильные варианты ответов на один заданный вопрос.



1. Под выкладкой товаров понимают:
 - а) расположение, укладку, показ товаров на торговом оборудовании;
 - б) распределение его на площади торгового зала.
2. Выкладка товаров, при которой однородные товары размещают вдоль по всей длине оборудования, занимая каждым товаром одну - две полки, называется:
 - а) горизонтальный способ;
 - б) вертикальный способ;
 - в) комбинированный способ.
3. Внимание покупателей чаще привлекается к товарам, выложенным:
 - а) на верхних полках;
 - б) на средних полках;
 - в) на нижних полках.
4. Выкладка, применяемая в магазинах самообслуживания для одновременного показа и отпуска товаров, называется:
 - а) товарной выкладкой;
 - б) декоративной выкладкой.
5. Новые, малоизвестные товары на оборудовании выкладываются:
 - а) на верхних полках;
 - б) на средних полках;
 - в) на нижних полках.
6. Товары устойчивого спроса на оборудовании выкладываются:
 - а) на верхних полках;
 - б) на средних полках;
 - в) на нижних полках.
7. Допишите предложение:
Выложенные товары должны обеспечивать...
свободный доступ к ним покупателей
8. Товары, пользующиеся более редким спросом на торговом оборудовании выкладываются:
 - а) на верхних полках;
 - б) на средних полках;
 - в) на нижних полках.
9. Допишите предложение:
Товары в таре-оборудовании
выкладываются
навалом
10. Выкладка товаров, предусматривающая расположение однородных товаров в несколько рядов на всех полках горки сверху вниз называется:
 - а) горизонтальный способ;
 - б) вертикальный способ;

в) комбинированный способ.

- Практическая работа фирм:

- Оформление выкладки товаров с различной тематикой. Демонстрировать выкладку товаров с учетом привлечения внимания.

- Решение торговых ситуаций.

1. Подскажите, пожалуйста, как правильно выкладывать хлебобулочную продукцию и мучную кондитерскую продукцию (пряники, вафли, печенье, сухари, баранки)?

2. Я хотела бы узнать информацию по выкладке пальто женских и мужских плащей, перчаток, нижнего белья, текстиля, платья, сарафаны, костюмы. Все размещается в каждой отдельной комнате, а как в внутри комнаты правильно все разместить я хотела бы получить совет от вас? В моем магазине представлен этот ассортимент.

3. Правила выкладки товара молочнокислой продукции в супермаркетах?

4. Хочу открыть магазин мужских костюмов, в ассортименте будут также джинсы, свитера и рубашки. Как лучше оформить витрину?

5. Как правильно оформить витрины магазина кондитерских изделий с целью привлечения покупателей?

6. Каким цветом лучше оформить витрину в магазине постельного белья, чтобы увеличить покупательский спрос?

Результат

- Изучили виды витрин и правила их оформления.
- Изучили правила выкладки товаров в торговом зале магазина.
- Определили приемы выкладки товаров в магазине.
- Научились выкладывать товар на торговом оборудовании.

**Методическая разработка урока по дисциплине
«Основы предпринимательства»
с использованием технологии игрового обучения**

Сорокина А.Г., преподаватель специальных дисциплин.

ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж»

Общепрофессиональная дисциплина – Основы предпринимательства

Тема: «Правовой статус индивидуального предпринимателя»

Вид урока: занятие-викторина с элементами компьютерной презентации.

Тип урока: урок обобщения и систематизации знаний.

Цели урока: обобщение и закрепление знаний, полученных в ходе изучения дисциплины, проверка и контроль знаний пройденного материала.

Обучающий компонент:

- Создать условия для расширения кругозора обучающихся, приобретения ими навыков ответственных действий в решении предпринимательских задач. Активизировать усвоение и воспроизводство предпринимательских знаний.

- Содействовать появлению у обучающихся познавательного интереса к изучению дисциплины Основы предпринимательства.

Развивающий компонент:

- Обеспечить развитие у обучающихся предпринимательской и информационной компетентности, формирование умения коллективно обсуждать рациональность тех или иных решений, стимулировать учебно-познавательную активность путем постановки проблемных ситуаций и методов интеллектуальной и исследовательской деятельности, содействовать развитию коммуникативных умений обучающихся, развитие ораторских способностей, умению отстаивать свое мнение перед оппонентом, осуществлять самоконтроль, самооценку и самокоррекцию действий и умений в области рефлексивной деятельности.

- развитие навыков быстрого нахождения правильного решения (ответа);

- развитие умений и навыков анализировать, объяснять, обобщать, делать самостоятельные выводы.

Воспитывающий компонент:

- Способствовать осознанию личной значимости освоения учебного материала для будущей профессии.

- выработка способности к психологической совместимости в коллективе, толерантности, творческому контакту с членами коллектива.

Активизировать познавательную деятельность обучающихся к изучению основ предпринимательства, воспитание инициативы, самостоятельности, профессионализма, оценивать уровень своих знаний, чувства ответственности, взаимопомощи.

Используемые образовательные технологии:

- игровая технология
- технология обучения в сотрудничестве;
- информационно-коммуникационная технология.

Межпредметные и внутрипредметные связи:

- связь с дисциплинами Основы экономики, Маркетинг, Менеджмент;
- закрепление основных понятий и закономерностей предпринимательства.

Прогнозируемый результат:

по итогам урока обучающиеся должны освоить следующие общие компетенции

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

Показатели:

- проявление интереса и творческой активности в подборе информации и её применении с целью развития личности.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

Показатели:

- выполнение задания по подбору и систематизации терминологической информации;
- объективная самооценка деятельности и ее результатов, их отражение в своих выступлениях; соответствие рефлексивных высказываний реальным результатам и заданным критериям;
- представление результатов деятельности в выступлении и презентации материалов в достаточном объеме.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

Показатели:

- оптимальный подбор диагностических методик по теме задания и теоретическая интерпретация результатов обследования обучающихся.

ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Показатели:

- владение основными способами поиска, анализа и оценки информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

Показатели:

– качественное применение ИКТ при представлении результатов деятельности (мультимедиапрезентации).

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

Показатели:

- умение производить самоанализ и коррекцию результатов собственной работы и работы коллег;

- умение строить отношения с сокурсниками.

Показатели:

- использовать необходимую предпринимательскую информацию и информацию.

Методы обучения: игровой, частично-поисковый, репродуктивный, словесно – наглядно – практический.

Формы организации познавательной деятельности обучающихся: групповая, коллективная, индивидуальная (самостоятельная работа в группе).

Методы контроля:

- экспертная оценка групповой и индивидуальной деятельности обучающихся;

- самоанализ и самооценка, рефлексия

Средства обучения: проектор и компьютер, презентация PowerPoint, учебник Л.Н.Череданова Основы экономики и предпринимательства, раздаточные материалы.

Деятельность преподавателя:

Планирует работу обучающихся заранее, осуществляет оперативный контроль, оказывает помощь, поддержку и вносит коррективы в их деятельность.

Пояснение к уроку. Длительность урока 45 минут.

Подготовительная работа.

Для проведения викторины необходимо провести следующую работу среди обучающихся:

- Сформировать две команды.

- Познакомить участников с правилами проведения викторины.
- Определить членов счетной комиссии.

Критерии оценки (максимальное количество баллов).

1. Правильный ответ на вопрос – 1 балл.
2. Защита мультимедийной презентации – 5 баллов.
3. Решение правовой ситуации – 10 баллов.
4. Каждая верно заполненная строка таблицы – 2 балла.

Уроку предшествует опережающее домашнее задание по оформлению мультимедийной презентации.

План урока

№ этапа	Этап урока	время
1.	Организационный момент.	2 минуты
2.	Сообщение темы, цели и задач урока.	1 минута
3.	Актуализация знаний обучающихся.	17 минут
4.	Основной этап урока.	25 минут
5.	Подведение итогов урока. Рефлексия.	5 минут
	Всего:	45 мин

Ход урока

I ЭТАП. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ.

Приветствие гостей, обучающихся, проверка готовности к уроку.

Мир предпринимательства – увлекательный, удивительный мир со своими радостями, огорчениями, проблемами и удачами. Чем только не одаривает бизнес тех, кто взялся за него с конкретной целью – заработать. Легче в этом мире тому, кто образован и организован, кто знает механизмы предпринимательской деятельности.

После окончания нашего учебного заведения вас ждут две возможности организации вашей профессиональной деятельности: работа по трудовому договору или самостоятельное осуществление предпринимательской деятельности. В случае, если вы выберете в качестве дальнейшего пути предпринимательство, знания, полученные на сегодняшнем уроке вам, могут быть полезны.

Тема нашего урока: Правовой статус индивидуального предпринимателя.

На сегодняшнем занятии мы проанализируем условия приобретения статуса индивидуального предпринимателя, закрепим знания процедуры регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

II ЭТАП. Актуализация знаний обучающихся.

На этом этапе организую проверку ранее усвоенных знаний.

Вопрос 1. Статус индивидуального предпринимателя.

Вопрос 2. Условия приобретения статуса индивидуального предпринимателя.

Викторина начинается с блиц-опроса по изученной теме.

Преподаватель зачитывает вопросы и засекает время: на обдумывание ответа дается 30 секунд.

(за каждый ответ – 1 балл)

Вопросы командам:

1 команда: Понятие **Индивидуальный предприниматель.**

2 команда: Что означает **Правовой статус предпринимателя?**

1 команда: Что дает гражданину статус предпринимателя?

2 команда: В каких формах может осуществляться предпринимательская деятельность?

1 команда: Что такое **лицензия?**

2 команда: Назовите условия приобретения статуса ИП.

1 команда: Понятие **Гражданская правоспособность.**

2 команда: Назовите возможности ограничения гражданской правоспособности.

1 команда: Понятие **Гражданская дееспособность.**

2 команда: Что означает **Эмансипация?**

Вывод: Статусом ИП не могут обладать:

- лица, ограниченные в предпринимательской правоспособности (по решению суда или в силу закона - государственные или муниципальные служащие);
- недееспособные лица. К недееспособным лицам относятся малолетние (до 14 лет) и лица, лишенные дееспособности.
- лица, ограниченные в дееспособности.

Вопрос 3. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей.

Предварительно, капитанам команд было предложено творческое задание, подготовить эссе и презентацию на тему: «Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей», т.е. процедура регистрация ИП.

(Защита мультимедийной презентации – 5 баллов)

III ЭТАП. Основной этап урока. Этап закрепления и обобщения.

- Обучающимся предлагаются тестовые задания (приложение №1)

(Правильный ответ на вопрос – 1 балл)

- Для закрепления материала необходимо рассмотреть несколько правовых ситуаций и разрешить их на основе закона. Цель - научиться использовать нормативно-правовые акты, опорные конспекты лекций при разрешении конкретных правовых ситуаций. Вариант задания вытягивает с помощью жеребьевки каждая команда. В каждой группе преподавателем назначается руководитель группы. Задача руководителя – организовать работу группы и после выполнения задания озвучить результат преподавателю. Каждый член группы, используя соответствующий нормативно-правовой акт, выполняет задание и записывает его. После этого, руководитель группы обобщает результаты работы группы. Ответы групп должны быть аргументировано и грамотно изложены руководителем группы. (приложение №2)

Кроме того, группам предлагается заполнить сравнительную таблицу двух форм предпринимательской деятельности ООО (общество с ограниченной ответственностью) и ИП (индивидуальное предпринимательство).

Поиск ответов на поставленные к задаче вопросы и заполнение таблицы осуществляется при помощи федеральных законов, а также при необходимости можно использовать опорные конспекты лекции, выданные преподавателем.

Заполнение таблицы.

Таблица отличий двух форм предпринимательской деятельности: общества с ограниченной ответственностью и индивидуального предпринимательства

	ООО	ИП
Документы для регистрации		
Затраты на регистрацию (госпошлина)		
Осуществляемые виды деятельности		
Пределы ответственности собственников предпринимательства		

По результатам выполнения заданий заполняется оценочная таблица работы групп. Задачи и задание оцениваются по балльной системе. Верно решенная задача – 10 баллов. Каждая верно заполненная строка таблицы – 2 балла.

IV. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ УРОКА. РЕФЛЕКСИЯ.

Наше занятие завершается. Подвожу итоги.

Перевод баллов в отметку.

Количество баллов	Отметка
50-45 баллов	5
44-35 баллов	4
34-24 балла	3

1. Подведение итогов викторины.

- По завершении викторины объявляется окончательный итог.
- Жюри определяет победителей. Победители награждаются грамотами.

Благодарю всех обучающихся за урок. Выставляю оценки за активную работу при подготовке к уроку. Записываем задание для домашней работы (Повторить изученные термины).

Организую рефлексию

- Тема нашего сегодняшнего урока ...
- Перед нами на уроке стояла цель ...
- Какие знания, умения и навыки помогли вам победить?
- Какие недочеты в работе или поведении помешали достичь победы?
- Что вызвало наибольшую трудность в работе?

2. Карта самоконтроля обучающихся и ее заполнение

3. Выставление оценок.

Спасибо всем за активную работу на занятии!!!

"Каждый из нас предприниматель. Единственные навыки, которые вам необходимы, чтобы стать предпринимателем: способность терпеть неудачи, способность генерировать идеи, умение продать эти идеи, способность реализовать эти идеи и способность быть настойчивым, чтобы несмотря на свои ошибки, учиться и двигаться дальше к следующему приключению"

Приложение №2

Квест-игра «Защити свои права, потребитель»

Методическая разработка открытого внеклассного мероприятия

Основная часть

Цель классного часа:

Формирование у студентов потребительской культуры.

Задачи:

- формирование навыков рационального потребительского поведения; - содействие повышению правовой грамотности и информированности студентов в вопросах защиты прав потребителей;
- развитие у студентов навыков работы в команде;
- развитие коммуникативных и организаторских способностей;
- выявление лидеров в группе, развитие лидерских качеств;

Оборудование и материалы: компьютер, проектор, форма продавцов, коробки, емкости с буквами ГОСТ, табличка «Ищи задание 2», стикеры с заданиями, жетоны, подсказка-загадка, конфеты, красная коробка, черная коробка, буквы: «Покупатель всегда прав». Смайлики с улыбками, цифры от 1 до 10 (20 штук)

Ход мероприятия:

1. Организационный момент

Студенты группы разбиваются на группы по 5-6 человек, образуя команды.

2. Основная часть

Вступительные слова преподавателя:

В условиях рыночной экономики каждый человек должен знать свои права как потребителя, поэтому лучше всего начинать с тех ситуаций, в которых мы участвуем практически. Очень важно, чтобы вы научились грамотному поведению в рыночной и правовой среде.

Впервые официально очертил права гражданина как потребителя Президент США Джон Кеннеди, который закрепил за потребителями четыре основных права: на безопасность, на выбор, на получение информации и право быть выслушанным. Позднее к ним добавились еще четыре: право на возмещение ущерба, право на потребительское образование, право на удовлетворение базовых потребностей и право на здоровую окружающую среду. Впервые День Потребителя был отмечен 15 марта 1983 года, когда он был закреплен в международном календаре праздничных дат как Всемирный день защиты прав потребителей. С того дня мы защищаем свои права в магазинах, парикмахерских, ресторанах и даже в автобусах. Иногда не удается этого сделать в силу незнания Закона. Но сегодня мы эту серьезную тему проведем весело и с пользой.

Поэтому сегодня мы предлагаем Вашему вниманию увлекательную игру, в которой принимают участие команды группы ТП-2Т.

Командам предлагается пройти квест «Магазин». Победит команда, которая пройдет квест, в конце которого получит ключ, и выйдет с его помощью победителем.

Разминка «Экономическая викторина»

Итак, начинаем. Приглашаем на квест команды.

1. Найти начало испытания

(Это шкаф, где прикреплена цифра 1)

Студенты находят шкаф с цифрой 1 и здесь помощник дает задание:

Найдите просроченные товары и расположите их по датам выпуска. Найдите в результате следующую подсказку куда вам направляться далее.

Группа ищет, выставляет по датам коробки, банки, на дне они должны прочитать слово: **ГОСТ**

Далее студенты находят банки со словом ГОСТ, на одной из них подсказка «Ищи задание 2»

Задание 2

Потребительская лингвистика.

На экран преподавателем выводиться слайд с набором букв, составляющих одно, два или три слова. Дается определение понятия, которое нужно получить команде, переставив буквы.

Команда, которая первая скажет правильный ответ по поднятой руке, получает 1 балл.

1. Нырок = место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок.

Ответ: рынок.

2. Енот + кот + сад = несоответствие товара (работы, услуги) стандарту, условиям договора, требованиям, обычно предъявляемым к качеству товара (работы, услуги).

Ответ: недостаток.

3. Лак + мера = информация о продукте, имеющая целью его продвижение на рынок.

Ответ: реклама.

4. Тесто + мир + сан = набор одноименной продукции (услуг), конкретизируемой по наименованиям, видам, сортам и т.д.

Ответ: ассортимент.

5. Траст + дан = нормы, правила, другие документы, которые в соответствии с законом устанавливают обязательные требования к качеству товаров (работ, услуг).

Ответ: стандарт.

6. Овод + рог = добровольное соглашение двух или нескольких лиц, заключаемое на предмет выполнения каждым из них принимаемых обязательств по отношению к другим участникам.

Ответ: договор.

7. Тиф + кит + сера = документ, подтверждающий соответствие продукции и услуг установленным требованиям.

Ответ: сертификат.

8. Зоб + пасть + сено = явление, при котором товар (работа, услуга) не наносит ущерб жизни, здоровью, имуществу потребителя при обычных условиях его использования, хранения и т.п.

Ответ: безопасность.

9. Нить + поле + лис = организация, индивидуальный предприниматель, выполняющие работы (оказывающие услуги) потребителям по возмездному договору.

Ответ: исполнитель.

Подсказка: «Покупатель». Задание написано задом наперед «БЛЕТАПУКОП», и его нужно прочесть правильно и перейти к этому слову, расположенному в кабинете на стенде.

На стенде прикреплены стикеры с заданиями, Выполняя которые за каждый правильный ответ получают жетон, сколько жетонов получают, столько же имеют право открыть ящиков в следующем задании.

Задания на стикерах:

Что означает качество товара?

Ответ: Это значит, что приобретаемый продукт или услуга должны быть пригодными для целей, в которых они используются, соответствовать договору или письменному описанию. Например, если приобретенный продовольственный продукт имеет истекший срок годности, что является прямой угрозой здоровью покупателя, поэтому он в праве вернуть его в магазин и получить обратно свои деньги.

Что означает получение информации о товаре?

Ответ. Это означает, что перед покупкой потребитель в праве получить все необходимые сведения о нем: его назначение, изготовителя, основные характеристики, цену, недостатки.

С какого момента наступает гарантийный срок товара?

Ответ: с момента передачи товара потребителю.

Может ли покупатель предъявить свои требования без наличия чека?

Ответ: Отсутствие чека не является основанием для отказа в удовлетворении требований покупателя.

В течение какого срока покупатель имеет право обменять товар?

Ответ: в течение 14 дней со дня покупки.

Переходят к картонным коробкам и могут открыть по числу правильных ответов в одной из них находится следующая подсказка-загадка:

Каждый вкус наш сладкий знает,

Все нас просто обожают,

В целлофан, в фольгу одеты

Эти сладкие ... (конфеты)

Задание для «конфет»: «Какие товары надлежащего качества не подлежат возврату?». Отложите в красную коробку верные ответы и в черную – неверные.

Участники, разворачивая конфетные обертки и выполняют задание.

«Начинка-товары» для конфет:

В черную коробку

Медикаменты

Детское питание

Ткани

Нижнее белье

Ювелирные изделия

Предметы личной гигиены

Стационарный телефон

Телевизор

Пылесос

Газовая колонка

Электрическая гитара

Микроволновая печь

Автомобиль

Прицеп

Цветок

Животное

Книга

Косметика

Тесьма

Бытовая химия

Стройматериалы

В красную коробку

Платье

Обувь

Шапка

Пальто

Сувенир

Ваза

Шарф

Сумка

Зонт

Кошелек

Платок

За каждое верное распределение в коробку команда получает по букве из которых они будут должны составить предложение. Можно дать подсказку: «Этот лозунг был очень популярен в СССР». Фраза, которую должны выложить: **«Покупатель всегда прав».**

После того как студенты справились с заданием им дается подсказка-карточка со знаком «?» Они ищут следующее задание и находят его нарисованным на доске.

Выходит помощник в рабочей форме продавца и загадывает загадки:

ЗАГАДКИ:

В кошелек мы их кладем,
За покупками идем.

ДЕНЬГИ

За сметану, хлеб и сыр
В кассе чек пробьёт...

КАССИР

Она рубль бережёт.

КОПЕЙКА

В магазине "Хозтовары"
Мы купили в выходной
Мыло, порошок и губки.
В сумке все несем домой.
Все товары, что купили,
Называются...

ПОКУПКИ

Мы заходим в магазин.
Человек там есть один,
Нам подскажет, что купить,
Сколько нужно заплатить.
Кто же этот молодец?
Ну, конечно,..

ПРОДАВЕЦ

Мебель, хлеб и огурцы
Продают нам...

ПРОДАВЦЫ

Летом цвёл и колосился,
А когда обмолотили,
Он в зерно вдруг превратился.

Из зерна - в муку и тесто,
В магазине занял место.

ХЛЕБ

Мы пошли купить продукты:
Молоко, сметану, фрукты.
На кассу все несем в корзине.
Мы в продуктовом...

МАГАЗИНЕ

Ребята должны догадаться найти макет магазина, который стоит на столе в кабинете, в котором лежит ключ от двери. Если они не догадаются, то помощник дает подсказку, что ключ лежит там, про что в общем-то и были загадки.

В макете магазина студенты находят ключ, открывают дверь.

Объявляются результаты и награждается команда-победитель.

Преподаватель. Ребята, вы сегодня достойно прошли все испытания, показали свои знания «Закона о защите прав потребителя».

Рефлексия. Преподаватель. Ребята, а теперь проголосуйте за проведенное мероприятие, прикрепите на ватман смайлики с улыбками, если вам понравилось и грустные, если нет. А так же поставьте цифру от 1 до 10, насколько вы чувствовали свою включенность в сегодняшний классный час.

Заключение.

Преподаватель. Я благодарю всех за активное участие в сегодняшнем квесте, за ваши хорошие знания как потребители. Надеюсь, что когда вы закончите колледж и станете работать по профессии это вам поможет соблюдать права покупателей.

Заключение

Квест – это сравнительно новый вид проведения мероприятий и весьма популярный среди молодежи. Данная форма работы позволяет студентам про-

явить активность, сообразительность, приобрести навыки работы в команде, развивает соревновательный дух. В игровой форме студенты применяют свои знания «Закона о защите прав потребителей». Данное мероприятие можно проводить для любой группы, потому как знание своих потребительских прав необходимо каждому, поскольку все люди так или иначе являются покупателями и потребителями товаров.

Сорокина Алла Геннадиевна

*ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ГУБКИНСКИЙ ГОРНО - ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»*

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

внеклассного мероприятия

Мастер-класс: "Эффективное трудоустройство: методы и технологии "



Разработала:

2019г.

Согласовано

Утверждаю

Председатель предметно-цикловой
комиссии

Заместитель директора (по учебно-
воспитательной работе)

_____ Л.В.Матяж

Протокол № _____ 2017г.

Внеклассное мероприятие

Мастер-класс: "Эффективное трудоустройство: методы и технологии"

Цели мероприятия:

1. Развить представление о рынке труда и занятости;
2. Рассмотреть качества и умения работника, которые ценятся работодателями;
3. Раскрыть некоторые секреты успешного трудоустройства, начиная с шагов, которые необходимо предпринять при поисках работы.

«Самый несчастный из людей тот, для которого в мире не оказалось работы»

Чарлз Дарвин

Ход мероприятия

1. Организационный момент

Цели, задачи и форма проведения урока, психологический настрой обучающихся

2. Вступительная часть

Звучит песня

Добрый день, уважаемые гости, преподаватели, обучающиеся выпускных групп !

Начиная наше мероприятие, хочу вернуть вас уважаемые ребята на два-три года назад. Когда вы заканчивали девятый класс школы. Перед Вами стоял выбор - куда дальше пойти учиться? И сейчас, в преддверии окончания колледжа , многие из Вас задумываются о дальнейшем своем жизненном пути. Куда пойти трудиться? Как найти интересную, высокооплачиваемую работу?

В решении данного вопроса вы не одни.

Трудоустройство выпускников это серьезная проблема учебных заведений профессионального образования.

По окончании ВУЗов, колледжей, техникумов выпускники в поисках работы проходят десятки собеседований, конкурсы на вакантные места, рассылают резюме. И когда остаются без работы, то у них возникает множество вопросов: «А почему не взяли?», «Что я не так сказал или сделал?», «Как можно устроиться на работу, не имея профессионального опыта?».

Однако, выпускник учебного заведения – это перспективный работник, в чем и есть его преимущество на современном рынке труда.

Поэтому у каждого выпускника или молодого человека, желающего найти работу, возникает потребность познакомиться с технологиями трудоустройства с тем, чтобы от поиска работы был эффект.

3.Ход мероприятия

Ведущий 1. Да, трудоустройство , является достаточно непростой задачей. Что же делать, как найти хорошую и высокооплачиваемую работу? Чтобы требования соответствовали профессионализму и деловым качествам?

Ведущий 2. Существуют определенные технологии трудоустройства.

Ведущий 1. Что за технологии?

Ведущий 2. Прежде всего, надо решить для себя – зачем мне работа? Чего именно я хочу – карьеры специалиста, денег, авторитета, славы, признания, власти или накопления профессионального опыта. В данном моменте надо посмотреть на себя как бы со стороны и уже определиться в своих потребностях.

Поэтому если ты, мечтаешь реализовать себя как квалифицированного и конкурентоспособного специалиста, то необходимо приложить максимум усилий и решительности, чтобы получить нужную профессиональную подготовку, а затем - работу, где можно реализовать свои способности.

Время у тебя для этого пока есть!

Ведущий 1. Кто же мне поможет в поиске работы? Предприятий так много?

Ведущий 2. Для этих целей у нас в колледже функционирует «Центр содействия трудоустройству» и возглавляет его заместитель директора Манукова Наталья Юрьевна. Вам слово, Наталья Юрьевна.

(выступление)

Спасибо!

Ведущий 1. Так же у нас в городе есть «Центр занятости населения» – это учреждение, которое помогает безработным найти и устроиться на работу.

И сегодня в гостях у нас представитель Областного казенного учреждения «Губкинский центр занятости населения» Оверчук Юлия Владимировна.

(выступление)

Спасибо!

Сегодня на нашем мероприятии присутствует руководитель службы персонала Курско-Орловского региона «РУСАГРО» Годиленко Лариса Владимировна.

Вам слово.

Спасибо!

Ведущий 2. А можно самостоятельно найти вакантные рабочие места?

Ведущий 1. Конечно, например, через средства массовой информации, интернет, но найти работу это лишь первый шаг, немаловажным является грамотно и правильно составить **резюме**.

Слайд

Ведущий 2. Резюме – это документ, содержащий информацию о навыках, опыте работы, образовании и другой относящейся к делу информации, обычно требуемый при рассмотрении кандидатуры человека для найма на работу.

А как его составить вам помогут наши листовки-шпаргалки (*помощники разносят листовки*)

Слайд

Резюме – это (от фр. *résumé* или лат. *curriculum vitae* — «течение жизни», жизнеописание, произносится *курикулум вйтэ*, часто сокращают до CV) — документ, содержащий информацию о навыках, опыте работы, образовании и другой относящейся к делу информации, обычно требуемый при рассмотрении кандидатуры человека для найма на работу.

Ведущий 1. Цель резюме – добиться того, чтобы работодатель, который познакомился с вашим резюме, захотел встретиться с вами лично.

Помните, что работодатели принимают на работу по результатам собеседования, а ваши сопроводительное письмо и резюме - билет на собеседование.

- А теперь давайте посмотрим, о чем надо помнить, когда идешь на собеседование?

Установка: смотрите внимательно, думайте, почему так поступил работодатель?

Ситуация №1

Начальник (*сидит за столом*): Так, так... Собеседование должно было начаться еще полчаса назад. Если человек опаздывает на собеседование, это говорит о его недостатках. Запишем: безответственность, необязательность, лень, непрофессионализм...

Соискатель: (*запыхавшись, вбегает в кабинет*): (*одет, в футболку, спортивные брюки, жует жевательную резинку*)
(Демонстративно) Здраааавствуйте, я чуть припоздаал, проспал «блин» (*показывая свой вид*).
Ну что начнем? (*садится*).

Начальник: (*удивленно*) Хорошо, я бы хотел в начале нашего разговора взглянуть на Ваши документы.

Соискатель: Блин! Я их забыл. Но я отвечаю, когда Вы меня возьмете я их принесу. Просто спросите, что ли что ни будь.

Начальник: У нас очень солидная компания, нас знают и ценят на Российском рынке и во многих странах ближнего и дальнего зарубежья, поэтому мы высоко ценим в наших работниках как профессионализм, так и такие деловые качества как: пунктуальность, аккуратность, культуру поведения.

Соискатель (*перебивая*): Да, да, да, я прям слушаю, ну как про меня говорите. Я, короче, блин, все вот ЭТО. Но раз уж у нас собеседования хотел попросить, а нельзя мне уходить с работы пораньше на час, в это время по телеку «Полицейский с рублевки» идет, такой прикольный сериал, не смотрите? Посмотрите, посмотрите... Советую!

Начальник: Спасибо, что все объяснили, мы благодарны, что Вы проявили интерес к нашей компании, в ближайшее время мы сообщим о принятом решении.

Соискатель: Ладно, ну значит пока?

Начальник: Всего хорошего. (*После ухода соискателя*): Вот это да...

Ведущий 1.

Вопрос в зал:

– Как вы думаете, этот парень получит работу? Почему?

Студенты отвечают

Ведущий 2.

Ситуация №2

Начальник: (*сидит за столом что-то пишет*) входят двое (*отец и сын*):

Отец: Здравствуйте, мы на собеседование.

Начальник: Вы вдвоем?

Отец: Да нет, сына привел (*толкает сына вперед*)

Начальник: Мне бы хотелось поговорить с вашей сыном наедине, пожалуйста, подождите в приемной.

Отец: А что тут такого? Я ж его отец. Нам нужна работа!. (*Сын стоит молча опустив голову*). Если что я за ним присмотрю что бы не прогуливал. Работать то надо.

Начальник: Я все же настаиваю и прошу вас подождать. (*Отец возмущаясь выходит*), присаживайтесь (*указывая на стул*).

Соискатель Садится.

Начальник: Могу я взглянуть на Ваши документы?

Соискатель: Протягивает документы.

Начальник смотрит: Хорошо, образование среднее профессиональное «Техник - электромеханик». Опыт работы есть?

Соискатель: Нет.

Начальник: А почему выбрали именно эту специальность?

Соискатель: Отец сказал

Начальник: К сожалению пока вакансий по данной специальности нет, а может вы овладели еще какими либо профессиями? Например «Электрогазосварщик »?

Соискатель: Нет.

Начальник: Может «Слесарь по ремонту автомобилей»?

Соискатель: Нет.

Начальник: А может другая какая?

Соискатель: Ничего у меня нет! Я бы может выучилась, это в колледже мне не объяснили что в наше время надо иметь несколько профессий, учителя какие то плохие были.

Начальник: Значит учителя... (mmm), понятно. Жаль. А у Вас, есть какие-нибудь недостатки?

Соискатель: Как у всех, пиво люблю, курю...

Начальник: Ну что ж, не буду Вас задерживать. Советую пойти учиться и получить еще 1-2 профессии. Нам всегда нужны рабочие широкого профиля. До свидания.

Соискатель уходит вздохнув.

Ведущий 2.

Вопрос в зал:

– Как вы думаете, этот молодой человек получит работу? Почему?

Студенты отвечают

Ведущий 1.

Ситуация №3

Начальник сидит за столом, делает записи. Входит парень, опрятно одет .

Соискатель: Здравствуйте, разрешите войти.

Начальник: Здравствуйте, проходите, присаживайтесь.

Соискатель проходит, садится (*поза открытая, осанка прямая*).

Начальник: Я бы хотел взглянуть на Ваши документы.

Соискатель: Да конечно (*протягивает*)

Начальник: Впечатляет (*перебирая папку свидетельств и удостоверений*)

Соискатель: Вот, пожалуйста, портфолио моих достижений. Их не очень много, но мне есть чем гордиться.

Начальник (*рассматривая*): а где Вы работали?

Соискатель: Еще нигде, я только закончил колледж и хотел бы проявить свои знания и умения на производстве.

Начальник: А почему Вы хотите работать именно в нашей компании?

Соискатель: Ваша компания является лидером в отрасли, вы не стоите на месте, а динамично развивается, и я хотел бы развиваться вместе с вами, чтобы стать настоящим профессионалом своего дела.

Начальник: Да, у нашей компании, действительно высокие позиции, и соответственно высокие требования к персоналу.

Соискатель: А могу я уточнить, что будет входить в мои обязанности, и какие требования по этой должности?

Начальник: Конечно. Вы можете ознакомиться с должностной инструкцией (*протягивает*).

Соискатель читает.

Начальник: В нашей компании все кандидатуры на вакантные должности проверяет служба безопасности, если вы не против, при положительных результатах проверки Вы будете приняты на работу, Вы нам подходите.

Соискатель: Спасибо.

Начальник: В конце недели с Вами свяжется кадровая служба.

Соискатель: До свидания.

Начальник: До свидания.

Ведущий 1.

Вопрос в зал:

– Как вы думаете, почему этот юноша получил работу?

Студенты отвечают

Давайте подведем итог.

Идя на собеседования желательно иметь при себе следующие документы:

- документ, удостоверяющий личность (паспорт);
- копии документов (дипломов, свидетельств, справок и т.п.), подтверждающих вашу квалификацию;
- резюме, рекомендательные письма, отзывы, визитные карточки;
- , блокнот, чистую бумагу, авторучку

Копии документов уложите в приличную папку, написав на ней свое имя, телефон, адрес, поскольку вам, возможно, придется ее оставить для ознакомления.

Внешний вид должен быть опрятным, соответствующий нормам этикета.

Прийти на собеседование желательно чуть раньше назначенного времени – будет возможность оценить обстановку, почитать внутрифирменную информацию,

С самого начала беседы умейте слышать вопрос и отвечайте конкретно.

Вопросы на собеседовании могут задаваться любые. Надо быть к этому готовым и, всегда говорить доброжелательно и уверенно!

Гармонично развитый человек умеет и работать, и отдыхать. Поэтому когда вас спрашивают, как вы проводите свободное время или просят рассказать о вашем хобби, говорить о своих увлечениях нужно воодушевленно и обязательно со знанием дела.

Собеседование – это социальная игра, так что не стоит относиться к нему излишне серьезно. Будьте легче, это прибавит вам "очков" как в ситуации собеседования, так и вообще в жизни.

Заключение

В поиске работы не всегда получается все просто и сразу, как того хочет и желает выпускник. Престижная, интересная и перспективная работа по специальности – это мечта для абсолютного большинства выпускников. Чтобы заслужить право на карьеру специалиста, придется немало потрудиться. У работодателя высокие требования к своим потенциальным работникам.

Поэтому если вы мечтаете реализовать себя как современного конкурентоспособного специалиста, вам придется приложить максимум решительности и усилий, чтобы получить желаемую и необходимую работу.

Надеемся, наши советы вам помогут. Желаем Вам успехов!!!

Приложение №3
**«Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Рос-
сии»**

Автор – Батурина Виктория

Научный руководитель – Сорокина Алла Геннадиевна

ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж», г. Губкин

В существующих условиях рыночных отношений в России малый и средний бизнес являются одним из наиболее перспективных форм хозяйствования. Однако, малые и средние предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких предприятий составляет свыше 80% от общего числа предприятий.

В данной работе хотелось бы акцентировать внимание на выявление современных проблем развития малого и среднего бизнеса в России.

Малые предприятия, как субъект управления в рыночной экономике, характеризуются, прежде всего, как неустойчивая предпринимательская единица, наиболее зависимая от колебаний рынка. А это значит, что непредвиденные неблагоприятные изменения внешней среды наиболее негативно влияют на деятельность малого бизнеса. В то же время внешняя среда малых предприятий отличается собой в сравнении с крупным бизнесом, а также с государственными экономическими структурами, особой степени неопределенности. Это объясняется тем, что малые предприятия, как правило, действуют на локальном рынке, который в отличие от рынков крупных корпораций характеризуется высокой степенью неопределенности. Ключевой особенностью внешней среды малого бизнеса является, его объективно подчиненная роль в системе отношений с государством, крупным бизнесом, финансово-кредитными институтами. А также имеется специфическая черта, которая связана именно с периодом радикальных реформ, - это исключительная подвижность внешней среды, возрастание скорости, с которой в окружении малого бизнеса происходят изменения. И все это серьезно затрудняет для предприятия возможности адекватного на них реагирования.

В настоящее время, по оценкам самих предпринимателей, в своей деятельности они сталкиваются с проблемами, такими как высокие налоги, дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов, что негативно сказывается на финансовом состоянии их предприятий.

Серьезным сдерживающим фактором является низкий платежеспособный спрос населения, которое является основным потребителем продукции услуг малого бизнеса.

Анализ развития предпринимательства показывает, что доля предприятий, работающих в сфере торговли и посреднических услуг, занимает доминирующее положение. Кроме того, существует большое количество предприятий, зарегистрированных как производственные или многоцелевые (выпуск товаров народного потребления, оказания различных услуг), но, тем не менее, занимающихся торгово-посреднической деятельностью как основной.

Высокие налоги, всевозрастающая арендная плата за помещение и оборудование, отсутствие фондового рискованного капитала - все это затрудняет продолжение эффективной деятельности и вынуждает направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

На низком уровне предприниматель также сталкивается с непониманием и субъективным отношением к малому бизнесу со стороны местной бюрократии.

Но главной причиной слабого развития малых предприятий является низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий вследствие трудностей с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях, неэффективность налоговой системы. Негативное воздействие на развитие малого бизнеса в сфере материального производства оказывают неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Среди наиболее актуальных проблем, от итогов решения которых, во многом, зависит дальнейшее развитие бизнеса в нашей стране, являются проблемы в налогообложении. Хотя данные проблемы решаются путем неоднократного пересмотра, и внесения изменений в Налоговый кодекс РФ в части налогообложения субъектов бизнеса. К сожалению, это лишь «малая капля» в облегчении жизненного пути малого предпринимательства.

Существует и ряд других проблем, которые неблагоприятно влияют на развитие предпринимательства, такие, например, как: несовершенство нормативно-правовой базы; трудности при решении финансово-кредитных вопросов; проблемы, связанные с получением деловой информации и т.д.

Еще одной из не менее важной проблемы является низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Некомпетентность управляющих или недостаточная способность персонала принимать решения стала главной причиной разорения малых фирм. Во многих стра-

нах с рыночной экономикой разрабатываются специальные программы управленческой поддержки малого бизнеса, создаются центры развития или «инкубаторы» мелкого бизнеса.

В России по мере развития малого и среднего бизнеса и укрепления рыночных отношений возникли общественные организации малого и среднего предпринимательства, например, Союз предпринимателей России. Существуют также федеральные и местные фонды финансовой помощи, основной задачей которых является стимулирование развития приоритетных производственных видов деятельности малых предприятий. Ежегодно проводятся различные экономические форумы, посвященные проблемам малого предпринимательства, как на федеральном, так и на местном уровнях.

В последние годы широко исследуются вопросы о наиболее эффективных и формах и методах государственной поддержки, не подрывающих основ предпринимательства и интересов частного собственника, и одновременно способных оказывать реальную помощь в становлении и развитии малого предпринимательства в России.

В связи с этим приобретают актуальность и особую значимость исследования в области разработки экономических решений, связанных с совершенствованием развития малого предпринимательства в современных условиях трансформации экономики.

Список использованной литературы:

1. Елисеев А. Н. Основные проблемы становления и развития малого бизнеса в России. Серия: Гуманитарные науки. 2016. № 10 (78). С. 83–87.
2. Узденова Ф. М. Банки и малый бизнес: проблемы и перспективы. // Региональная экономика: теория и практика. -2017.- № 9. - С. 41-53.

Конкурентные преимущества как фактор устойчивого развития современных организаций

Масленникова А.Ю.

Научный руководитель – Сорокина А.Г.

ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж», г. Губкин

Аннотация: в современных условиях конкуренция является движущей силой развития общества, одним из инструментов экономии ресурсов, повышения качества продукции и уровня жизни населения. В статье рассматривается значение, сущность и основные требования к стратегически важным конкурентным преимуществам в контексте обеспечения высокого уровня конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкуренция, конкурентоспособность, стратегия, развитие, эффективность.

Долговременная эффективная работа любой организации, ее экономический рост и развитие определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциальный человеческий капитал и другие ресурсы, с целью повешения конкурентоспособности. На сегодняшний день, очевидным является то, что конкурентоспособность - это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие предприятия, повышение качества производимой им продукции и оказываемых услуг.

Конкуренция, как и многие другие факторы экономической деятельности, требует правильного и грамотного управления. Под управлением конкурентоспособностью следует понимать способы нахождения, разработки, поддержания, использования и развития конкурентного преимущества.

Конкурентные преимущества - это уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы, которыми владеет предприятие, позволяющие побеждать ему в конкурентной борьбе, это высокая компетентность организации в какой-либо области, которая дает наилучшие возможности преодолевать силы конкуренции, привлекать потребителей и сохранять их приверженность товарам фирм. Неотъемлемыми характеристиками конкурентного преимущества компании являются степень его известности или восприимчивости потребителями фирмы, привязанность к конкретным условиям и причинам, подверженность неоднозначному влиянию множества разнообразных факторов. Поэтому в процессе стратегического планирования после проведения анализа внешней среды и управленческого анализа фирмы для определения конкурентных преимуществ организации в целях формирования оптимальной стратегии фирмы необходимо осуществлять

сравнительный анализ сильных и слабых сторон предприятия с аналогичными характеристиками конкурентов и оценивать степень известности и восприимчивости выявленных сильных сторон организации потребителями.

Известный европейский маркетолог, профессор Ж.-Ж. Ламбен предлагает всю совокупность конкурентных преимуществ разделить на внешние и внутренние [3]. Конкурентное преимущество современной организации является "внешним" в том случае, если оно основано на отличительных качествах товара, которые образуют ценность для покупателя, вследствие либо сокращения издержек, либо повышения эффективности. Отсюда можно сделать вывод о том, что внешнее конкурентное преимущество увеличивает "рыночную силу" фирмы в том смысле, что оно может заставить рынок принять цену продаж выше, чем у приоритетного конкурента, не обеспечивающего соответствующего отличительного качества данного товара, пользующегося спросом у потребителя.

Стратегия, вытекающая из внешнего конкурентного преимущества, - это стратегия дифференциации, которая будет основываться на маркетинговом ноу-хау фирмы, ее превосходстве в выявлении и удовлетворении ожиданий потребителей, недовольных существующими товарами.

С другой стороны, конкурентное преимущество может носить "внутренний" характер, в том случае, если оно базируется на превосходстве фирмы в отношении издержек производства, менеджмента фирмы или товара. Следует отметить, что внутреннее конкурентное преимущество создает ценность в первую очередь для производителя товара, позволяя ему добиться себестоимости своей продукции меньшей, чем у ближайших конкурентов на данном рынке товаров. Помимо снижения разнообразных издержек на предприятии достижение внутреннего конкурентного преимущества возможно путем повышения "производительности", которая обеспечивает фирме большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией.

Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, - это стратегия доминирования по издержкам, которая базируется главным образом на производственном и организационном ноу-хау фирмы.

Стратегически важное конкурентное преимущество должно быть:

- значимыми, т.е. заметно выделяться на фоне конкурентов;
- видимыми, т.е. различимыми покупателями;
- значимыми для потребителя, т.е. приносить ему осязаемую выгоду;
- устойчивыми, т.е. сохранять свою значимость в условиях изменений среды, невоспроизводимыми конкурентами;
- уникальными, т.е. предоставляемую выгоду нельзя получить у других производителей товара;

- прибыльными для компании, т.е. объемы производства, структура затрат и рыночные цены на предлагаемый товар позволяют успешно работать в выбранной сфере деятельности и получать достаточную прибыль [2].

Выполнение поставленных условий предоставит шанс организации занять определенную нишу на рынке и позиционировать предприятие через конкурентные преимущества. Выявить конкурентное преимущество обычно бывает проще, чем удержать его. Происходит это по ряду причин: научно-технический прогресс, появление новых товаров, постоянно изменяющиеся запросы покупателей, изменения в государственном регулировании страны, поправки в налоговой и таможенной системы, изменение наличия и стоимости факторов производства и др.

Таким образом, конкурентоспособность является важной характеристикой деятельности предприятия. В современном мире идет жесткая конкурентная борьба между организациями, чтобы выжить или победить в ней любое предприятие должно обладать определенными преимуществами перед своими конкурентами. Чем больше конкурентных преимуществ имеет организация перед потенциальными и реальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, эффективность, живучесть, перспективность. Для достижения этого необходимо постоянно повышать научный уровень управления организации, завоевывать новые конкурентные преимущества.

Список литературы

1. Стратегическое управление конкурентоспособностью аграрного сектора экономики региона [Текст]: монография / Т.И. Грудкина и др.; под общ. ред. Т.И. Грудкиной, Л.А. Третьяковой. Орел: Изд-во ОрелГАУ, 2014. - 396 с.
2. Теория менеджмента [Текст]: учеб. для бакалавров / В.И. Кузнецов [и др.]; под ред. Л.С. Леонтьева. - Москва, 2015. - 288 с.
3. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг [Текст] /Р.А. Фатхутдинов - М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2012. - 640 с.

Статья региональной заочной научно-практической конференции

Формирование и оценивание компетенций выпускников в образовательных программах на основе ФГОС СПО

А. Г. Сорокина, ОГАПОУ «ГГПК» г. Губкин

Аннотация: в статье рассмотрены особенности формирования компетентности будущего специалиста. Актуальность исследования обусловлена формированием конкретной компетенции, которая должна обеспечивать выполнение конкретной трудовой функции, отражающей требования работодателя. В статье затрагиваются вопросы необходимости смена позиции педагога во взаимодействии с обучающимися. Показано, что необходимы условия, инициирующие освоение обучающимися компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификации и уровень образования. Проанализированы ключевые проблемы подготовки специалистов, которые должны соответствовать современным требованиям. Выявлена и обоснована необходимость разработки новой стратегии образования. Ключевые слова: компетентность, инновационность, гибкость, мобильность, коммуникация, инициативность, интеграция.

Повышение качества образования является одной из актуальных проблем современного общества. С появлением «Концепции модернизации российского образования» происходит изменение оценки результата образования с понятий «подготовленность», «образованность», «общая культура» на понятие «компетенция». В мире, где профессиональный труд и другие сферы жизни постоянно изменяются, образовательная система призвана развивать у обучающихся качества, которые будут способствовать успешной социализации и адаптации за порогом учебного заведения – это профессиональный универсализм, способность менять сферы деятельности, мобильность, решительность, ответственность, способность усваивать и применять знания в незнакомых ситуациях, способность выстраивать коммуникацию с другими людьми. Поэтому до сих пор остается актуальным высказывание Джона Бауэна: «Если Вы не представляете, с какими ситуациями могут столкнуться Ваши ученики в будущем, учите их тому, что они могут применить в любых ситуациях».

Именно с формированием компетентности будущего специалиста связывают сегодня качество профессионального образования, обеспечивающее конкурентоспособность выпускника на рынке труда. Среднее профессиональное образование имеет целью подготовку выпускников к значимой для общества профессиональной деятельности, в которой наиболее полно должны раскрываться их профессиональные компетенции. Подготовка специалиста не может соответствовать современным требованиям, если он овладел только теоретическими знаниями и умениями, но у него не развита готовность к практической деятельности. Поэтому сегодня необходимы новая образовательная парадигма и новая стратегия образования.

В настоящее время предприятия нашего района испытывают потребность в специалистах нового типа, способных в полной мере реализовать свой потенциал, быстро реагирующих на изменения технического и технологического процессов. В силу этого, система профессионального образования призвана обеспечить наличие профессиональных компетенций для высокого уровня овладения специальностью, что должно позитивно отразиться в формировании установки будущего специалиста на успешную профессиональную деятельность, ответственное отношение к ней. Но проблема несоответствия профессиональных компетенций выпускников реальным требованиям рынка все еще есть. Привлечение работодателей и применение профессиональных стандартов в формировании образовательных программ, модулей – это инновационное направление. Ключевым принципом модульнокомпетентного подхода выступает ориентация на цели, значимые для сферы деятельности. В условиях данного подхода в пределах образовательного модуля по специальности осуществляется комплексное освоение знаний и умений в рамках формирования конкретной компетенции, которая обеспечивает выполнение конкретной трудовой функции, отражающей требования работодателя. Одним из приоритетов модульных образовательных стандартов является их гибкость. В случае необходимости существует возможность обновлять или заменять конкретные требования к выпускнику (специалисту) в зависимости от изменений технологического процесса. Другим положительным свойством является возможность комбинирования необходимых модулей и их отдельных единиц для индивидуализации обучения.

В меняющемся мире система образования должна формировать такие новые качества выпускника как инициативность, инновационность, мобильность, гибкость. Одним из перспективных направлений в плане решения этой задачи является осуществление компетентного подхода в обучении. Основная задача педагогического коллектива - организация условий, инициирующих освоение обучающимися компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификации и уровень образования. Отвечая на вопрос – ради чего учить? – говорим о ценностях образования: кого или что главным для себя в работе считает педагог - обучающегося, его развитие; оценки по предмету, мнение коллег, администрации или что-то другое? Встает правомерный вопрос: как учить? Отвечая на этот вопрос, с уверенностью скажем, необходимо использование интерактивных, диалоговых технологий, метода проектов и других, где обучающийся выступает субъектом деятельности, обучение происходит через открытие, моделирование жизненно важных профессиональных затруднений, поиск путей их решения. Необходима смена позиции педагога во взаимодействии с обучающимися.

Итак, первое условие – осмысление, принятие педагогами основных положений компетентного подхода и реализация в образовательном процессе. В колледже созданы рабочие группы по разработке основных профессио-

нальных образовательных программ в соответствии с ФГОС СПО на каждую планируемую к подготовке профессию. Изучаются ключевые термины, связанные со стандартизацией профессионального образования и профессиональной деятельности, выявляются проблемы введения ФГОС СПО нового поколения. Идет работа над созданием дидактических материалов, учебнометодических комплексов, электронных учебников. Идет подготовка педагогов к разработке и ведению дисциплинарных и междисциплинарных курсов, модульной подготовки. Внедряются практикоориентированные формы обучения с применением электронных образовательных ресурсов (исследование, деловые игры, анализ производственных ситуаций) в сочетании с внеаудиторной работой.

Интеграция ФГОС и основных профессиональных образовательных программ позволит оптимально сочетать теоретическую и практическую части обучения. Повышение мотивации обучающихся в обретении теоретических знаний придёт с осмыслением их места и роли в процессе освоения компетенций. Интеграция общеобразовательных и профессиональных дисциплин, являющихся основой в любой профессии, составляет единство достигаемой цели - получение специальности, способствует повышению качества образования, развитию конкурентоспособной личности обучающихся через формирование у них профессиональных компетенций.

Таким образом, профессиональные компетентности будущих выпускников колледжа – это интегративное качество личности, развитие которой является результатом целенаправленной профессиональной подготовки, включающей в себя совокупность специальных профессиональных знаний, умений, навыков, позволяющих эффективно овладеть специальностью.

Список литературы:

1. Кузьминская А. В. Формирование общих и профессиональных компетенций обучающихся в рамках модульно-компетентного подхода в профессиональных образовательных организациях // Молодой ученый. — 2014. — №16. — С. 349-351. — URL <https://moluch.ru/archive/75/12824/> (дата обращения: 11.12.2018).
2. Роль личности преподавателя в обеспечении качества профессиональной подготовки выпускников вуза : учеб.пособие. – М.: МАДИ, 2015.
3. Казаков А.В. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы – Правительство РФ. – М., 2014