

УДК 378.47

Т.А. БОЖЕНЕНКО¹, О.Н. ПАРШАКОВА², Е.А. ПАРШАКОВ³¹Харьковский аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «ХАИ», Украина²Харьковский институт экономики рыночных отношений и менеджмента, Украина³Производственное предприятие «КВІТ», Харьков, Украина

ТРЕНИНГ С ЭЛЕМЕНТАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Разработана методика проведения аудиторных практических занятий как активных форм обучения студентов в свете кредитно-модульной системы, приведен рабочий план проведения тренинга с элементами профессиональных навыков. Тренинг с элементами профессионального обучения предусматривает воссоздание ситуации и событий в деятельности конкретной организации или ее подразделов. Условия, в которых происходят события, моделируются при помощи условного изображения объекта, отображающего важнейшие характеристики, необходимые для проведения исследования и анализа. В качестве "модели" выступает техническое средство – персональный компьютер, обрабатывающий все изменения стартовых условий. Экономико-математическая модель при этом не является зеркальным отображением реальной действительности. Выявленным преимуществом тренингов является возможность маркетинговой интерпретации исследуемых параметров и полученной на их основе дополнительной системы показателей, что является особенно важным в активной форме обучения. Основным заданием участников тренинга является поиск множества альтернативных вариантов решения сложных задач (организационно-экономических, управленческих, аналитических, инновационных, социальных и т.п.).

Ключевые слова: кредитно-модульная система, активные формы обучения, профессиональный тренинг, модульная технология, модуль, конкурентоспособность услуги сферы образования, репродукцент.

Введение

Организация и осуществление маркетинговых мероприятий позволяет оперативно и своевременно выявить и ликвидировать недостатки в тактическом и стратегическом планировании, организации и реализации деятельности учебного заведения, а также в системе управления высшим учебным заведением в целом, наладить тесное сотрудничество с обществом. Нормативной базой для создания информационного обеспечения кредитно-модульной системы являются приказ Министерства образования и науки Украины №48 от 23.01.2004 года «О проведении педагогического эксперимента с кредитно-модульной системой организации учебного процесса» и «Текущее положение об организации учебного процесса в кредитно-модульной системе подготовки специалистов».

Актуальность и новизна работы заключается в том, что на сегодняшний день в разработках по модульному изучению слабым местом является теоретическое обоснование модульной технологии для гуманитарных курсов, неопределенный статус русского языка и отсутствие нормативных документов. Эти условия провоцируют напряженность и конкурентную борьбу в вертикальном и горизонтальном разрезах между высшими учебными заведениями страны, как государственной, так и частной формы собственности. Без инструментов маркетинга в об-

разовательной сфере, как в сфере оказания самой важной в государственном масштабе услуге, сегодня стало невозможно обойтись.

1 Создание новой философии организации в сфере услуг образования

Единицей товарообмена в маркетинге признается продукт сферы образования, которым может быть любой объект или услуга, удовлетворяющая потребности или желаниям репродукента (студента, слушателя). По мере того, как высшие учебные заведения приходят к пониманию важности маркетинга в развитии образования, зарождается новая философия его организации. Эта организационная философия, называемая концепцией маркетинга, позволяющая преобразовать многие высшие учебные заведения в структуры маркетингового типа.

Данный подход означает преобразование, как существующей направленности, так и частичную перестройку организационной структуры, что становится возможным при внедрении кредитно-модульной системы. К достоинствам кредитно-модульной системы можно отнести:

- повышение качества профессионального образования за счет углубленного изучения специализаций и введения новых технологий;
- структуризацию курсов;

- систематизацию работы преподавателя;
- стимуляцию самостоятельной работы студента, его творческой самореализации;
- объективность и четкость оценки всех видов учебной деятельности студента.

Бизнес – планирование ВУЗа заключается в превращении маркетинговой стратегии и прогнозов спроса в общие требования к объему деятельности института в конкурентной и законодательной среде [1]. Внедрение КМС в перспективе предоставит возможность:

- измерения в отрасли высшего образования, создание инновационных программ образовательной сферы и научных исследований;
- мобильности студентов, преподавателей и администраторов высшей школы;
- развитие европейского сотрудничества в отрасли обеспечения качества образования.

2. Методика проведения профессионального тренинга

Проблема внедрения кредитно-модульной системы организации учебного процесса является актуальной в связи с проведением педагогического эксперимента в высших учебных заведениях страны, цель которого – выработка технологии адаптации к требованиям ECTS.

Тренинг, как составляющая курса изучаемой дисциплины, предусматривает воссоздание ситуации и событий в деятельности конкретной организации или ее подразделов [3]. Условия, в которых происходят события, моделируются при помощи условного изображения объекта, отображающего важнейшие характеристики, необходимые для проведения исследования и анализа. В качестве "модели" используется техническое средство – персональный компьютер, отрабатывающий все изменения стартовых условий. Экономико-математическая модель не является зеркальным отображением реальной действительности [4].

Важнейшее требование к экономико-математической модели заключается в ее возможности адекватного отображения экономических процессов. Вместе с тем чрезмерное желание усилить адекватность модели приводит к ее усложнению, которое временами не разрешает реализовать ее современными программно-методическими и техническими средствами. Тренинг, как процесс анализа, на основе корреляционных и регрессионных моделей состоит из этапов [3]:

- постановка проблемы, ее теоретическое и логическое формулирование;
- анализ объекта;
- выбор анализируемого показателя и отбор факторов, определяющих его уровень;
- построение модели, отвечающей требованиям логической и статистической адекватности;

- сбор начальных данных и заполнение абстрактной экономической модели необходимыми эмпирическими (статистическими) данными;
- реализация модели по разработанному алгоритму и исходной информации;
- оценка качества и надежности параметров и собственно самой модели;
- проведение ретроспективного анализа модели на основе предшествующей информации;
- построение прогноза на основе выбранной модели;
- оценка качества и достоверности прогноза;
- на основе прогноза и анализа принятие управленческих решений;
- расчет показателей и степени их влияния на интегральный показатель конкурентоспособности;
- снижение уровня использования условных количественных оценок, поскольку многие показатели измеряются прямым методом;
- дает возможность использовать информацию, получаемую непосредственно от репродукторов.

3. Практическая значимость профессиональных тренингов

Преимуществом тренингов [4] является возможность маркетинговой интерпретации исследуемых параметров и полученной на их основе дополнительной системы показателей, каждый из которых имеет определенное содержание, что особенно важно в активной форме обучения. Основным заданием участников тренинга является поиск множества альтернативных вариантов решения сложных задач (организационно-экономических, управленческих, аналитических, инновационных, социальных т. п.). По уровню сложности модели, прорабатываемой тренингом, его балльная оценка по кредитно-модульной системе может соответствовать выполнению индивидуального задания, а именно, 10 – 15 баллов.

При выполнении 3 – 4 тренингов в активном режиме, студент имеет возможность успешной сдачи модуля дисциплины. Студенты экономических специальностей, присутствуя на тренинге, и выполняя задания, получают необходимые навыки работы с вычислительной техникой, специальными пакетами прикладных программ и более качественно, на современном уровне, усваивают дисциплину.

4. Апробация и реализация результатов исследования

Модульная система – это система организации учебного процесса, в которой учебный план подразделяется на ряд сегментов, где определен модуль – часть профессиональной программы.

При выборе модулей курса, именно тренинги могут позволить студенту самостоятельно формировать свой пакет курсов учебы, которая дает ему возможность последующего саморазвития в соответствии с собственными интересами.

Апробация и реализация профессиональных тренингов экономических дисциплин представлена в курсах Харьковского института экономики рыночных отношений и менеджмента. По оценке бывших студентов, которые уже являются экспертами в данной области, именно тренинги составляют основную копилку знаний, которыми они пользуются в реальной жизни.

Литература

1. Аникеев С. Методика разработки плана маркетинга: Практическое руководство / С. Аникеев. – М.: Фолиум, 1996. – 320 с.
2. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент: підручник / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 1998. – 190 с.
3. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу / Т.І. Макаренко – К, 2005. – 154 с.
4. Чернилевский Д.В. Дидактические технологии в высшей школе: учеб. пособ. для вузов / Д.В. Чернилевский – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002. – 437 с.

Поступила в редакцию 1.06.2010

Рецензент: д-р техн. наук, доцент В.Ф. Сорокин, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «ХАИ», Харьков.

ТРЕНІНГ З ЕЛЕМЕНТАМИ ПРОФЕСІЙНОГО ВЧЕННЯ

Т.А. Божененко, О.Н. Паршакова, Е.А. Паршаков

Розроблена методика проведення аудиторних практичних занять як активних форм навчання студентів в світлі кредитово-модульної системи, приведенний робочий план проведення тренінгу з елементами професійних навичок. Тренінг з елементами професійного навчання передбачає відтворення ситуації і подій в діяльності конкретної організації або її підрозділів. Умови, в яких відбуваються події, моделюються за допомогою умовного зображення об'єкту, що відображає найважливіші характеристики, необхідні для проведення дослідження і аналізу. Як "модель" виступає технічний засіб – персональний комп'ютер, що відпрацьовує всі зміни стартових умов. Економіко-математична модель при цьому не є дзеркальним відображенням реальної дійсності. Виявлено перевагою тренінгів є можливість маркетингової інтерпретації досліджуваних параметрів і отриманої на їх основі додаткової системи показників, що є особливо важливим в активній формі навчання. Основним завданням учасників тренінгу є пошук безлічі альтернативних варіантів рішення складних задач (організаційно економічних, управлінських, аналітичних, інноваційних, соціальних і т.п.).

Ключові слова: кредитово-модульна система, активні форми навчання, професійний тренінг, модульна технологія, модуль, конкурентоспроможність послуги сфери освіти, репродуцент.

TRAINING WITH THE ELEMENTS OF THE VOCATIONAL TRAINING

T.A. Bozhenenko O.N. Parshakova, E.A. Parshakov

The method of conducting of practical employments of audiences is developed as active forms of teaching of students in the light of the credit-module system, the working plan of conducting of training is resulted with the elements of professional skills. Training with the elements of the vocational training foresees the recreation of situation and events in activity of concrete organization or its subsections. Terms which events are in are designed through the conditional image of object, representing major descriptions, necessary for conducting of research and analysis. A hardware – personal computer, working off all changes of starting terms comes forward as a "model". An economic-mathematical model here is not the mirror reflection of the real reality. The exposed advantage of trainings is possibility of marketing interpretation of the explored parameters and additional system of indexes got on their basis, that is especially important in the active form of teaching. The basic task of training participants is a search of great number of alternative variants of decision of intricate problems (organizationally economic, administrative, analytical, innovative, social, etc.).

Keywords: credit-module system, active forms of teaching, professional training, module technology, module, competitiveness of favour of sphere of education, reproducer.

Божененко Тамара Афанасьевна – научный сотрудник Национального аэрокосмического университета «ХАИ», Харьков, Украина.

Паршакова Ольга Николаевна – зав. кафедрой информационных систем и технологий и экономической кибернетики Харьковского института экономики рыночных отношений и менеджмента, Харьков, Украина, e-mail: parshakova_olga@mail.ru.

Паршаков Евгений Александрович – главный бухгалтер производственного предприятия «КВІТ», Харьков, Украина, e-mail: 4775@mail.ru; 4775@ukr.net.