

потенційного роботодавця і може отримати після 2 та 3 курсів відповідний документ (сертифікат ПУЕТ) про можливість роботи у роботодавців. При цьому студент проходить практики та стажування, виходячи із послідовності посад майбутньої професії. У нього є можливості займати оплачувані посади. Для цього в навчальному процесі необхідно передбачити гнучкий графік навчального процесу з можливістю пристосування під потреби роботодавця, застосування блочної системи викладання дисциплін.

Одночасно студент виконує курсові роботи, дипломний і магістерський проекти за матеріалами підприємства, де він буде в майбутньому працювати. Не виникає проблем із збором даних, не потрібно створювати «віртуальні підприємства». Зменшуються можливості для плагіату. Наукова робота (як студентів, так і викладачів) стає прив'язаною до практичних потреб роботодавців, що дасть можливість реалізовувати науковий потенціал більш ефективно.

Таким чином, необхідно буде формувати співвідношення між знаннями і навичками, регулювати кількість лекцій і практичних занять з кожної окремої дисципліни виходячи із потреб потенційних роботодавців.

Запровадження Концепції примусить перебудувати прикладну економічну науку під потреби підприємств-замовників завдяки постійним стажуванням викладачів і замовленням випускників університету від практиків.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ВИЇЗНИХ ЗАНЯТЬ НА БАЗІ ДІЮЧИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***В. В. Лісіца**, к. е. н., доцент;*

***О. М. Михайленко**, к. е. н., доцент*

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

На сучасному етапі в системі вищої освіти велике значення надається практичній підготовці студентів, активізації їх пізна-

вальної діяльності шляхом перенесення частини навчального процесу на конкретну професійну діяльність. В умовах зростаючих вимог до професійної підготовки випускників вишів необхідно вже в навчальному закладі забезпечувати здобуття студентами практичних вмінь.

В навчальному процесі кафедри комерційної діяльності та підприємництва широко використовується практика проведення виїзних занять на діючі підприємства торгівлі.

Виїзні заняття розглядаються як інтенсивна форма навчання з зануренням студентів у професійне середовище у вигляді екскурсій на торговельні підприємства та безпосереднього проведення навчальних занять на базі торговельного закладу.

Дана форма навчання в сучасних умовах є досить ефективною і дозволяє ув'язати теоретичні знання з практикою діяльності робітників торгівлі, дає можливість ознайомитися з досвідом роботи конкретної торговельної структури за відповідною темою навчального заняття. З цією метою підтримується співдружність з колективами ведучих торговельних підприємств м. Полтава.

Для успішного проведення виїзних занять є потреба в попередній підготовці, яка полягає в узгодженні з керівниками відповідних підприємств дати, часу і теми проведення заняття, переліку питань для обговорення, змісту можливих роздаткових матеріалів.

Методичною основою проведення виїзних занять виступають комплекси завдань, які визначені робочими навчальними програмами дисциплін, що мають безпосереднє відношення до формування системи мислення сучасного фахівця з торгівлі.

На наш погляд, для проведення виїзного заняття мають бути розроблені методичні рекомендації, де висвітлювалася б його мета і завдання, визначався перелік знань, вмінь і навичок, формування яких має відбутися в процесі заняття.

Система виїзних занять повинна являти собою єдиний комплекс практичної професійно-прикладної підготовки фахівця з торгівлі, де має додержуватися принцип спадкоємності, відповідно якому для студентів молодших курсів найбільш значима

успішність виконання завдання і його привабливість, що пов'язано з поступовим процесом адаптації студента до майбутньої професійної торговельної діяльності. Таким чином, для студентів молодших курсів в більшій мірі завдання мають носити репродуктивно-навчальний характер. Вони деталізуються, оскільки студентам ще важко самостійно робити акценти на важливих моментах. Відтак, педагогічна діяльність в такому випадку носить навчальний характер, передбачає конкретні і детальні пояснення виконання окремих завдань. Самостійна робота студентів в цьому разі полягає в зборі інформації і її первинному аналізі. В якості баз для проведення подібних виїзних занять можуть виступати, наприклад, виставки та ярмарки, які регулярно проводяться в місті.

Для старшокурсників провідне значення набувають творчі завдання, виконання яких активізує креативні здібності студента, формує його майбутній професійний стиль, дає можливість долати труднощі, які можуть виникнути під час підготовки, проведення та аналізу виїзного заняття. Тому для таких студентів варто використовувати варіативні творчі завдання, наприклад, здійснення оцінки місця розміщення конкретного підприємства торгівлі, вдосконалення технологічного планування торгового залу конкретного магазину, робота в якості таємного покупця тощо.

Основними методами формування професійних вмінь і навичок на виїзних заняттях є система завдань студентам за темою заняття, самостійна робота студента з їх виконання, консультації викладача чи торгового працівника щодо коректних і ефективних дій студента під час заняття, колективне обговорення результатів виїзного заняття.

Слід відмітити достатньо високий рівень засвоєння студентами інформації під час виїзного заняття, що пояснюється особливістю подання навчального матеріалу, а саме наочністю, можливістю придбання професійних навичок, наявністю прямого спілкування з практичними працівниками.

Таким чином, під час проведення виїзних занять досягається комплексність засвоєння навчальних дисциплін, що дозволяє сформувати у студентів певну систему уявлень про знання і вміння робітників сфери торгівлі.