

П.А. Гребёнкина
студентка,
АГГПУ им. В.М. Шукшина (г. Бийск)
И.Б. Соловьева,
кандидат педагогических наук, доцент,
АГГПУ им. В.М. Шукшина (г. Бийск)

Интерактивные технологии в обучении основам производства

Аннотация: Статья посвящена применению интерактивной технологии в процессе обучения основам производства. Раскрыто понятие интерактивным технологиям. Приведен пример разработанного сценария деловой игры.

Ключевые слова: интерактивная технология, деловая игра, производство, предприятие.

В данный момент Россия имеет довольно большой опыт преподавания экономических наук. Но как показывает практика, одного опыта недостаточно. Мир не стоит на месте, каждый день появляются новые технологии.

Будущие специалисты должны уметь принимать нестандартные решения в сложившихся ситуациях, иметь творческое мышление и навыки, необходимые для благополучной профессиональной деятельности. Поставленные задачи можно решить с помощью интерактивных технологий.

Что же такое интерактивные технологии или интерактивное обучение? С точки зрения Фридмана Л.М. интерактивное обучение - специфическая форма организации познавательной деятельности, которая имеет предполагаемую цель — создать комфортные условия обучения, при которых каждый ученик чувствует свою успешность, интеллектуальную состоятельность [0].

Интерактивные технологии по В. В. Гузееву – это вид информационного обмена учащихся с окружающей информационной средой [0].

К интерактивным технологиям относятся: творческие задания; работа в малых группах; мозговой штурм; обучающие игры (которые в свою очередь можно подразделить на ролевые игры и деловые игры); дискуссии; метод проектов; эвристические беседы; мозговой штурм; тренинги; метод кейсов; мини-лекция; проблемная лекция; лекция-беседа; лекция-дискуссия; лекция-пресс-конференция; лекция-провокация (лекция с заранее запланированными ошибками); лекция-визуализация [0].

Как мы можем наблюдать, видов интерактивных технологий огромное множество, давайте обратим внимание на один из них.

Деловые игры в общем виде определяются как метод имитации принятия управленческих решений в различных ситуациях путем проигрывания по заданным или вырабатываемым самими участниками игры правилам [0].

Деловая игра-это, своего рода, проецирование реальной проблемы, но только в учебном процессе. Это возможность наглядно разобрать поставленную задачу, сделать выводы и всё это под чутким руководством педагога.

Деловая игра - это прекрасная возможность для развития личностных качеств студента, эффективности усвоения материала, а самое главное формирования компетентности в данном вопросе.

Для проведения деловой игры нам необходимо заранее подготовить план занятия, а так же раздаточный и вспомогательный материал для студентов.

В начале занятия проводится вводный инструктаж и происходит разделение студентов на 3 группы по 5 человек.

Задание для каждой группы заключается в следующем:

1. Этап. Студентам необходимо самостоятельно обозвать свою группу в «N» производство, кратко дать описание своей деятельности, задать налоговый режим, который они используют. А так же самим разделиться на профессии: генеральный директор, главный бухгалтер, экономист, технолог производства и менеджер по продажам.

2. Этап. Каждой группе раздаются бланки, в них прописан товар, с полной калькуляцией и другими данными (вес, количество, цена). Группе необходимо просчитать себестоимость, а затем проанализировать и поставить цену для оптовой продажи, включая налоги, и прочие затраты (заработная плата рабочих, коммунальные расходы).

3. Этап. Когда у готового товара есть цена, нужно создать рекламу и подумать о покупателях, кому можно продать и кто заинтересуется? Менеджер по продажам предлагает идеи и идет обсуждение. Задача группы придумать: название продукта, примерный дизайн упаковки (устно), и лозунг продукта.

4. Этап. Участникам дается 7 минут на подготовку выступления, причем каждый должен быть учтен, т. е. студенты должны разделить, кто, за что отвечает и что входит в его выступление.

Например, генеральный директор оповестит о названии предприятия, и о его деятельности, что производится, какая продукция выпускается.

Главный бухгалтер, соответственно, расскажет о выбранном налоговом режиме и его преимуществах.

Технолог и экономист, это два неразрывных объекта, поэтому выступать они будут вместе, дополняя друг друга. Технолог может рассказать про калькуляцию продукта, а экономист про себестоимость и ценообразование.

То, что касается рекламы и сбыта продукции, расскажет менеджер по продажам. Где найти покупателя, какая вероятность, что данный продукт останется на рынке и др.

После каждого выступления группы, идет общее обсуждение и вопросы от конкурентов, таких как:

- «Планируется ли расширение на вашем производстве?»,
- «Почему именно этот налоговый режим вы выбрали?»,
- «Цена продукта очень высокая, вы не пробовали его удешевить за счет замены каких-либо составляющих?»,
- «Может вам стоит сократить штат, чтобы сэкономить фонд оплаты труда?»,
- «Вы планируете делать скидки для своих постоянных клиентов?».

А также отвечают и на вопросы преподавателя. При этом педагог наблюдает со стороны и корректирует весь процесс.

5. Этап. После выступления всех групп, следует коллективно побеседовать и проанализировать занятие. Что получилось, а что, наоборот, не очень удалось. А так же дать совет и указать на ошибки студентов.

Как мы можем наблюдать, метод деловой игры, действительно работает. В одном занятии было минимум 5 ролей, а это говорит о том, что при проведении всего одного занятия с помощью данного метода, студенты черпают и развивают в себе множество разных качеств, как именно своей профессии, так и смежных.

Деловая игра, как активный метод, помогает студентам развивать такие качества, как принятие решений, работа в коллективе, оценка своих конкурентов. Развивает навыки анализировать ситуацию и адекватно решать проблему.

Литература

1. Воронкова, О. Б. Информационные технологии в образовании: интерактивные методы / О. Б. Воронкова. – Ростов н/Д : Феникс , 2012. – 314 с.
2. Гузеев, В.В. Образовательная технология: от приема до философии / В.В. Гузеев. - М.: Сентябрь, 1996. — 112 с.
3. Фридман Л.М. Психологическая наука учителю / Л.М. Фридман. – М.: Просвещение, 1985. – 224с.;
4. Хруцкий, Е. А. Организация проведения деловых игр. /Е.А. Хруцкий. - М.:Высшая школа, 1991. -320 с.