МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОУ ВПО АКАДЕМИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ИТОГОВАЯ ПРАКТИКО-ЗНАЧИМАЯ РАБОТА ПО ВАРИАТИВНОМУ МОДУЛЮ «ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН»

ТЕМА : СПОСОБЫ АКТИВИЗАЦИИ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ. ОБОСНОВАНИЕ СОБСТВЕННОГО ОПЫТА

АВТОР-СОСТАВИТЕЛЬ: **МЕРИНОВА Т. С.**,
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ СПЕЦ. ДИСЦИПЛИН
ГАОУ СПО МО «КОЛЛЕДЖ «УГРЕША»
НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ИТОГОВОЙ РАБОТЫ:
ПРОХОРОВА Г.Е., ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ,
КАНДИДАТ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАУК

МОСКВА, 2015 Г.

ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - ЭТО ЕДИНСТВО ЧУВСТВЕННОГО ВОСПРИЯТИЯ, ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

ОНА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА КАЖДОМ ЖИЗНЕННОМ ШАГУ, ВО ВСЕХ ВИДАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ УЧАЩИХСЯ (ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ И ОБЩЕСТВЕННО ПОЛЕЗНЫЙ ТРУД, ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТАЦИОННАЯ И ХУДОЖЕСТВЕННО-ЭСТЕТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОБЩЕНИЕ),

А ТАКЖЕ ПУТЕМ ВЫПОЛНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПРЕДМЕТНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ (ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАНИЕ, КОНСТРУИРОВАНИЕ, РЕШЕНИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ЗАДАЧ И Т.П.).

АКТИВИЗАЦИЮ МОЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ КАК ПОСТОЯННО ТЕКУЩИЙ **ПРОЦЕСС ПОБУЖДЕНИЯ УЧАЩИХСЯ** К ЭНЕРГИЧНОМУ, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОМУ УЧЕНИЮ, ПРЕОДОЛЕНИЕ ПАССИВНОЙ И СТЕРЕОТИПИЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СПАДА И ЗАСТОЯ В УМСТВЕННОЙ РАБОТЕ.

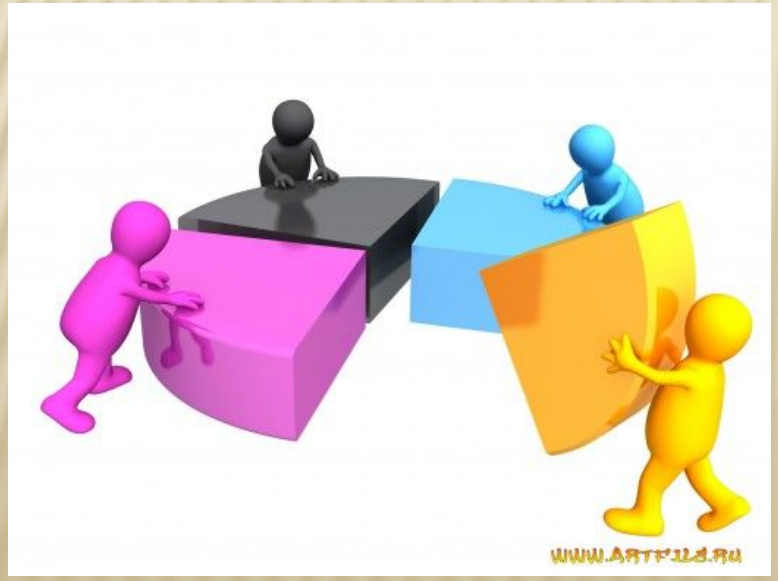
В ЧИСЛЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ПОБУЖДАЮЩИХ УЧАЩИХСЯ К АКТИВНОСТИ, МОЖНО НАЗВАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ:

*** ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС**

*** СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТЬ**

*** ИГРОВОЙ ХАРАКТЕР ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ (ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ И ТО, И ДРУГОЕ)**

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ АКТИВИЗАЦИИ - ФОРМИРОВАНИЕ АКТИВНОСТИ УЧАЩИХСЯ, ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА. ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ ИНТЕРЕС УЧАЩИХСЯ К ЗАНЯТИЮ – ЗАДАЧА КАЖДОГО ПЕДАГОГА.



ЭТУ ЗАДАЧУ МОЖНО РЕШАТЬ ЧЕРЕЗ ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ:
ОТ АНГЛ. (INTER - “МЕЖДУ”; АСТ – “ДЕЙСТВИЕ”) – ПОЗВОЛЯЮЩИЕ УЧИТЬСЯ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ.

ИНТЕРАКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ – ОБУЧЕНИЕ, ПОСТРОЕННОЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВСЕХ ОБУЧАЮЩИХСЯ, ВКЛЮЧАЯ ПЕДАГОГА.

В ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

ОБУЧЕНИЯ СУЩЕСТВЕННО МЕНЯЮТСЯ РОЛИ **ОБУЧАЮЩЕГО:** ВМЕСТО РОЛИ ИНФОРМАТОРА – РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА
И **ОБУЧАЕМОГО:** ВМЕСТО ОБЪЕКТА ВОЗДЕЙСТВИЯ – СУБЪЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ,
А ТАКЖЕ РОЛЬ **ИНФОРМАЦИИ:** ИНФОРМАЦИЯ НЕ ЦЕЛЬ, А СРЕДСТВО ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДЕЙСТВИЙ И ОПЕРАЦИЙ.

РАССМОТРИМ НЕКОТОРЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

ПРОБЛЕМНАЯ ЛЕКЦИЯ

- ПРЕДПОЛАГАЕТ ПОСТАНОВКУ ПРОБЛЕМЫ, ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ И ИХ ПОСЛЕДУЮЩЕЕ РАЗРЕШЕНИЕ.

С ЕЁ ПОМОЩЬЮ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ДОСТИЖЕНИЕ ТРЕХ ОСНОВНЫХ ДИДАКТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ:

1. УСВОЕНИЕ СТУДЕНТАМИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ;
2. РАЗВИТИЕ МЫШЛЕНИЯ;
3. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА К СОДЕРЖАНИЮ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА.

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ТАКОЙ ЛЕКЦИИ – ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗНАНИЙ УЧАЩИМИСЯ ПРИ НЕПОСРЕДСТВЕННОМ ДЕЙСТВЕННОМ ИХ УЧАСТИИ.

***СРЕДИ СМОДЕЛИРОВАННЫХ ПРОБЛЕМ МОГУТ БЫТЬ НАУЧНЫЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ, СВЯЗАННЫЕ С КОНКРЕТНЫМ СОДЕРЖАНИЕМ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА.**

***ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ПОБУЖДАЕТ УЧАЩИХСЯ К АКТИВНОЙ МЫСЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, К ПОПЫТКЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОТВЕТИТЬ НА ПОСТАВЛЕННЫЙ ВОПРОС, ВЫЗЫВАЕТ ИНТЕРЕС К ИЗЛАГАЕМОМУ МАТЕРИАЛУ, АКТИВИЗИРУЕТ ВНИМАНИЕ ОБУЧАЕМЫХ.**

ВОПРОСЫ ПРОБЛЕМНОЙ ЛЕКЦИИ.

(НА ПРИМЕРЕ ТЕМЫ « СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ». ДИСЦИПЛИНА: ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

-- ТОЛЬКО ЛИ В ТОРГОВЛЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

-- *КАКАЯ РАБОТА ДОЛЖНА ПРЕДШЕСТВОВАТЬ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ, ЧТО БЫ ОНА БЫЛА УСПЕШНОЙ?*

-- *КАКОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ КОММЕРСАНТ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НА РЫНКЕ?*

-- *ПОЧЕМУ В КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЕ БОЛЬШОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЕТ ВЫБОР КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ?*

-- *ЧЕМ РУКОВОДСТВУЕТСЯ ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СВОЕГО АССОРТИМЕНТА?*

-- *КАК ВЫ МОЖЕТЕ ОБЪЯСНИТЬ СЛЕДУЮЩЕЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ*: «ПОКУПКА ДОЛЖНА СТАТЬ ПРИКЛЮЧЕНИЕМ. У ЧЕЛОВЕКА ДОЛЖНО ОСТАТЬСЯ ЧТО-ТО ЕЩЕ, КРОМЕ ТОВАРА. НИ ЗА ЧТО В НАШЕМ УРБАНИСТИЧЕСКОМ МИРЕ ЧЕЛОВЕК НЕ ГОТОВ ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ВПЕЧАТЛЕНИЯ»

ДИДАКТИЧЕСКАЯ ИГРА

В ПРОЦЕССЕ ДИДАКТИЧЕСКОЙ ИГРЫ ОБУЧАЕМЫЙ ДОЛЖЕН ВЫПОЛНИТЬ ДЕЙСТВИЯ, АНАЛОГИЧНЫЕ ТЕМ, КОТОРЫЕ МОГУТ ИМЕТЬ МЕСТО В ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОИСХОДИТ НАКОПЛЕНИЕ, АКТУАЛИЗАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗНАНИЙ В УМЕНИЯ И НАВЫКИ, НАКОПЛЕНИЕ ОПЫТА ЛИЧНОСТИ И ЕЕ РАЗВИТИЕ.

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ИГРЫ

1. ВЫБОР ИГРЫ

НА ЭТОМ ЭТАПЕ ПРОИСХОДИТ ОТБОР СОДЕРЖАНИЯ МАТЕРИАЛА ДЛЯ ИГР НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ПРОГРАММЫ, ТЕМАТИЧЕСКОГО ПЛАНА УЧЕБНИКА, МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ. ОПРЕДЕЛИВ ИГРЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПРОГРАММНОМУ МАТЕРИАЛУ, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ЧЕТКО СЕБЕ ПРЕДСТАВИТЬ, КАКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОН ХОЧЕТ ПОЛУЧИТЬ. ОТ ЭТОГО ЧАСТО ЗАВИСИТ ОФОРМЛЕНИЕ ЗАМЫСЛА, ИГРОВЫЕ ДЕЙСТВИЯ, СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМУЛИРОВКА ПРАВИЛ, ХОД ИГРЫ.

2.ПОДГОТОВКА ИГРЫ

А) ***ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ К ИГРЕ.***

НЕ ВСЕ ИГРЫ СОДЕРЖАТ ЭТОТ ЭТАП.
ЗАДАЧА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ВСЕ СТУДЕНТЫ ПОНИМАЛИ, ЧТО ОНИ ДОЛЖНЫ СДЕЛАТЬ В ХОДЕ ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.

Б) ***ПОДГОТОВКА НЕПОСРЕДСТВЕННО ПЕРЕД ИГРОЙ.***

ЭТОТ ЭТАП ДОЛЖЕН БЫТЬ НАПРАВЛЕН НА СОЗДАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИГРОВОГО НАСТРОЕНИЯ (ПЕРЕСТАВИТЬ СТОЛЫ, ВКЛЮЧИТЬ МУЗЫКУ, ПРИГОТОВИТЬ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТСО, ВЫВЕСИТЬ СХЕМЫ, КАРТЫ, КАРТИНЫ); ПРОВЕРИТЬ ГОТОВНОСТЬ СТУДЕНТОВ К ИГРЕ.

3. **ВВЕДЕНИЕ В ИГРУ**

А) ***ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИГРЫ СТУДЕНТАМ.***
ОНО МОЖЕТ БЫТЬ ОБЫЧНЫМ, А МОЖЕТ НАЧИНАТЬСЯ С ПРОЧИТАННОЙ ИЛИ ВЫДУМАННОЙ ИСТОРИИ, ИЛИ С КАКОЙ-ТО НЕОБЫЧНОЙ ФОРМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, АКТИВИЗИРУЮЩЕЙ ИГРОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Б) ***ОБЪЯСНЕНИЕ ПРАВИЛ ИГРЫ***
ФОРМИРУЕТСЯ КРАТКО И КОНКРЕТНО.

В) ***ВЫБОР УЧАСТНИКОВ ИГРЫ.*** МОЖЕТ ИГРАТЬ ВСЯ ГРУППА, А МОЖЕТ ПО ЖЕЛАНИЮ САМИХ СТУДЕНТОВ, ЕСЛИ В ИГРЕ УЧАСТВУЕТ НЕБОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО (4, 6, 8 И Т.П.). КТО-ТО МОЖЕТ ФИКСИРОВАТЬ ОШИБКИ, КТО-ТО КОНТРОЛИРОВАТЬ ВРЕМЯ И Т.Д.
НО ВАЖНО ВКЛЮЧИТЬ КАЖДОГО В АКТИВНЫЙ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС!

4. ХОД ИГРЫ

НЕСМОТРЯ НА ВАЖНОСТЬ ДИДАКТИЧЕСКОГО РЕЗУЛЬТАТА, ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИГРЫ НЕОБХОДИМО ПОНЯТЬ, ЧТО МЕТОДИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ - ЭТО СКРЫТАЯ ЧАСТЬ «АЙСБЕРГА», КОТОРАЯ ДОЛЖНА ВОЛНОВАТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ДО НАЧАЛА ИГРЫ.

КАК ТОЛЬКО ИГРА НАЧАЛАСЬ, ГЛАВНОЕ
- ИГРОВОЕ ДЕЙСТВО.
ЧЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ И ЗАНИМАТЕЛЬНЕЕ ИГРА, ТЕМ БОЛЬШИЙ РЕЗУЛЬТАТ МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТИГНУТ.

5. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ (ОЦЕНКА И ПООЩРЕНИЕ СТУДЕНТОВ)

ЭТОТ ЭТАП ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ КАК ДИДАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ (ЧТО НОВОГО СТУДЕНТЫ УЗНАЛИ, КАК СПРАВИЛИСЬ С ЗАДАНИЕМ, ЧЕМУ НАУЧИЛИСЬ), ТАК И СОБСТВЕННО ИГРОВОЙ (КТО ОКАЗАЛСЯ ЛУЧШИМ И ЧТО ПОМОГЛО ЕМУ ДОСТИЧЬ ПОБЕДЫ).

6. АНАЛИЗ ИГРЫ (ОБСУЖДЕНИЕ, АНКЕТИРОВАНИЕ, ОЦЕНКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ)

ЭТОТ ЭТАП ОЧЕНЬ ВАЖЕН - ОН ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ ИГРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ. ХОРОШО БЫ ПРОВЕСТИ ОБСУЖДЕНИЕ ИЛИ АНКЕТИРОВАНИЕ О ПРОШЕДШЕЙ ИГРЕ.

ТИП ЗАНЯТИЯ: УРОК СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ОБОБЩЕНИЯ ЗНАНИЙ (ДИДАКТИЧЕСКАЯ ИГРА)
ТЕМА: «КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА ОРГАНИЗАЦИИ»
ДИСЦИПЛИНА: ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 100701 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)
НАИМЕНОВАНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКИ: МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

РЕЗУЛЬТАТ – ОСВОЕНИЕ СЛЕДУЮЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ:

ОК 2. ОРГАНИЗОВЫВАТЬ СОБСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВЫБИРАТЬ ТИПОВЫЕ МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ, ОЦЕНИВАТЬ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО.

ОК 3. ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ В СТАНДАРТНЫХ И НЕСТАНДАРТНЫХ СИТУАЦИЯХ И НЕСТИ ЗА НИХ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

ОК 4. ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПОИСК И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ, ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ.

ПК 1.7. ПРИМЕНЯТЬ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТОДЫ, СРЕДСТВА И ПРИЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ДЕЛОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ.

ПК 2.3. ПРИМЕНЯТЬ В ПРАКТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, РАССЧИТЫВАТЬ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, АНАЛИЗИРОВАТЬ ИХ, А ТАКЖЕ РЫНКИ РЕСУРСОВ.

ПК 2.5. ВЫЯВЛЯТЬ ПОТРЕБНОСТИ, ВИДЫ СПРОСА И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИМ ТИПЫ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ФОРМИРОВАТЬ СПРОС И СТИМУЛИРОВАТЬ СБЫТ ТОВАРОВ.

ЦЕЛЬ: ЗАКРЕПИТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ О СТРУКТУРЕ, НАЗНАЧЕНИИ И ЗАДАЧАХ КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ. ОБОЗНАЧИТЬ РОЛЬ КАЖДОГО СОТРУДНИКА В УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.

ЭТАПЫ ЗАНЯТИЯ:

1. ВВЕДЕНИЕ В УЧЕБНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ОБОСНОВАНИЕ ЗНАЧЕНИЯ ТЕМЫ И ЦЕЛИ УРОКА. ВВОДНЫЙ ИНСТРУКТАЖ К ИГРЕ.

2. СОЗДАНИЕ УЧЕБНОЙ СИТУАЦИИ

ПОЛУЧЕНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ ПУТЕМ ПОСТАНОВКИ И РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ, ОСНОВАННЫХ НА ОБОБЩЕНИИ И СИСТЕМАТИЗАЦИИ ИМЕЮЩИХСЯ ЗНАНИЙ.

ИЗ ЧИСЛА СТУДЕНТОВ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ГЕН. ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОВОЩНЫХ КОНСЕРВОВ. ОН НАЗНАЧАЕТ РУКОВОДИТЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ И ЕЁ СОТРУДНИКОВ. КАЖДЫЙ В КОМАНДЕ ПОСЛЕ ПОДГОТОВКИ ДОЛЖЕН ОЗВУЧИТЬ СВОИ ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ, ПУТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДРУГИМИ СЛУЖБАМИ, С ПАРТНЁРАМИ И КОНКУРЕНТАМИ.
В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ СОВМЕСТНО С ЗАМЕСТИТЕЛЯМИ, ОПРЕДЕЛЯЕТ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.

3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ РЕФЛЕКСИИ

ИТОГОМ ВСЕЙ РАБОТЫ ДОЛЖЕН СТАТЬ ПЛАН СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ГДЕ БУДУТ ОПРЕДЕЛЕНЫ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ, ВЫДЕЛЕНА РОЛЬ КАЖДОГО СОТРУДНИКА, ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ, МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И Т.Д.

-НЕМАЛОВАЖНЫМ НА ЭТОМ ЭТАПЕ ЗАНЯТИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ИМЕННО **САМОАНАЛИЗ** РАБОТЫ СТУДЕНТОВ, КОГДА УЧАЩИЕСЯ, ПОДВОДЯ ИТОГ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЗАНЯТИИ, ДОЛЖНЫ ПОНЯТЬ ЗНАЧИМОСТЬ УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИЧИНЫ ОШИБОК (И ПО ВОЗМОЖНОСТИ ИХ УСТРАНИТЬ).

ГЛАВНОЕ ЗДЕСЬ – БЫТЬ КОМАНДОЙ, ПРИСЛУШИВАТЬСЯ К МНЕНИЮ ДРУГИХ, ВЫДВИГАТЬ КРЕАТИВНЫЕ ИДЕИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, РАБОТАТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ.

4. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УЧАЩИХСЯ

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ЗДЕСЬ ВЫСТУПАЕТ В РОЛИ ЭКСПЕРТА И КОНСУЛЬТАНТА, НАПРАВЛЯЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧАЩИХСЯ.
КОНТРОЛЬ СКЛАДЫВАЕТСЯ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ШАГОВ:

- ВЫЯВИТЬ ТО, ЧТО УСВОЕНО УЧАЩИМИСЯ, ОПОЗНАТЬ ЭТО, ОБОСНОВАТЬ СВОЁ РЕШЕНИЕ
- ИЗМЕРИТЬ УСВОЕННОЕ (ПО УРОВНЯМ УСВОЕНИЯ, ПО ОСОЗНАННОСТИ ДЕЙСТВИЙ, ПО ПОЛНОТЕ РАБОТЫ, И Т.Д.)

ВЫВОДЫ

ПРОЧНОСТЬ И ДЕЙСТВЕННОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, УСВОЕНИЕ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ УЧАЩИМИСЯ БУДЕТ УСПЕШНЫМ, ЕСЛИ ОНИ СОВЕРШАЮТ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ, СОСТОЯЩИЙ ИЗ ВОСПРИЯТИЯ ИЗУЧАЕМОГО МАТЕРИАЛА, ЕГО ОСМЫСЛЕНИЯ, ЗАПОМИНАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ.

АКТИВИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПРЕДПОЛАГАЕТ УЧАСТИЕ ВСЕХ УЧАЩИХСЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН БЫТЬ МОТИВИРОВАННЫМ И ДОСТАТОЧНО ИНТЕРЕСНЫМ.

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ УСИЛИТЬ ПРОЦЕСС ПОНИМАНИЯ, УСВОЕНИЯ И ТВОРЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ЗНАНИЙ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ.