

УДК 371.321

РАЗРАБОТКА ВАРИАТИВНОЙ ЧАСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОФЕССИОГРАММЫ НА ПРИМЕРЕ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

Череданова Людмила Николаевна,
преподаватель логистических дисциплин,
e-mail: lcheredanova@muiv.ru,

Колледж Московского университета имени С.Ю. Витте, г. Москва

Квалификационные характеристики, используемые для создания рабочих программ профессиональной подготовки, содержат обобщенную информацию и не позволяют в достаточной степени учитывать особенности профессиональной деятельности будущих специалистов. Эффективность образовательного процесса напрямую зависит от качества рабочих программ учебных дисциплин, в связи с этим возникает необходимость описания конкретных результатов обучающихся, что представляет собой плохо структурированную задачу. В статье рассматриваются вопросы разработки и применения профессиограммы, позволяющей систематизировать детальное описание профессиональных компетенций и структурировать функциональную карту преподавателя и обучающегося. Представлен опыт разработки и применения профессиограммы на примере вариативной части профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 – Коммерция (по отраслям). Проведенный анализ профессиональной деятельности менеджеров по продажам в современных условиях позволил наиболее полно раскрыть в профессиограмме содержание их деятельности, а также условия, квалификационные требования, средства деятельности и требования к профессионально важным качествам.

Ключевые слова: профессиограмма, функциональная карта профессии и преподавателя, вариативная часть программы, дополнительные профессиональные компетенции, активные методы обучения

THE DEVELOPMENT OF VARIABLE PART PROFESSIONAL EDUCATIONAL PROGRAM USING THE JOB DESCRIPTION ON THE EXAMPLE OF PREPARATION OF MANAGERS IN SALES

Cheredanova L.N.,
lecturer of logistics disciplines,
e-mail: lcheredanova@muiv.ru,
College Moscow Witte University

Qualification characteristics used for the creation of work training programs contain generalized information and do not allow to take into account the peculiarities of professional activity of future specialists. The effectiveness of the educational process depends on the quality of academic disciplines work programs, in this connection there is a need to describe the specific results of students, which is a poorly structured task.

The article discusses the development and application of job description allows to systematize detailed description of professional competences and structure of the functional map of the teacher and the learner. Presents the experience of development and application and job description on the example of the variable part of the professional educational program in the specialty 38.02.04 – Commerce (by industry). The analysis of professional activities of managers in modern conditions has allowed to reveal in the job analysis content of their activities, as well as the conditions, eligibility requirements, activities, and requirements for professionally important qualities.

Keywords: job description, functional map of profession and of a teacher, the elective part of a program, additional professional competences, active learning methods

DOI 10.21777/2500-2112-2019-1-20-25

Вопросы профессионального развития личности являются неотъемлемой частью проблем как кадрового обеспечения различных сфер профессиональной среды, так и качественной их подготовки. При этом следует отметить, что эффективность и качество подготовки специалистов во многом определяется содержанием профессиональных образовательных программ.

Особое внимание при разработке и реализации стандартов нового поколения уделялось инновационному подходу к созданию и внедрению программ профессионального образования – модульных программ, основанных на компетенциях. В разработку модульных программ были заложены следующие принципы [4, 6]:

- содержание обучения должно носить практико-ориентированный характер, отвечать потребностям работодателей;
- модульные программы должны учитывать принцип непрерывности обучения, преемственности, вариативности содержания обучения;
- проектируемая система профессионального обучения должна быть гибкой, обеспечивать построение индивидуальной траектории обучения;
- система обучения должна быть прозрачной и понятной для работодателей (социальных партнеров) и обучающихся, то есть ориентированной на результат обучения – освоение компетенций.

Компетентностный подход при модульной технологии обучения решает задачу формирования конкретной профессиональной квалификации, открывает возможность для инвестирования работодателем тех направлений подготовки кадров, в которых он особенно заинтересован. При разработке модульных программ, основанных на компетенциях, в основу был заложен функциональный анализ, по результатам которого составляется функциональная карта профессии. Функциональная карта состоит из следующих элементов [1, 7]:

- описания основной цели профессии;
- описания основных функций, составляющих данную профессию;
- функциональных модулей, определяющих конкретные значимые действия в рамках основных функций.

В статье излагается подход к разработке вариативной части профессиональной образовательной программы с использованием профессиограммы на примере подготовки менеджеров по продажам.

В соответствии с квалификационной характеристикой менеджеров по продажам выпускники должны владеть компетенциями в сфере работы по организации процессов, связанных со сбытом, обменом и продвижением товаров (услуг) от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли в организациях (предприятиях) различных организационно-правовых форм. Однако разработчики квалификационных характеристик не предполагали их использование для создания рабочих программ профессиональной подготовки, поэтому информация, содержащаяся в них, является весьма обобщенной и носит формальный характер. Этот факт создает проблемное поле для практического изучения в педагогической практике, так как эффективность образовательного процесса напрямую зависит от качества рабочих программ учебных дисциплин, их точной проработки в вопросах описания конкретных результатов обучающихся. В целях отбора информации, необходимой для модернизации рабочих программ, рекомендуется использовать профессиограмму менеджера по продажам.

Анализ опыта профессиональной подготовки менеджеров по продажам в современной российской действительности показал, что эта профессия имеет целый ряд существенных признаков, по которым может быть отнесена к числу сложных:

- многофункциональность (количество и разнообразие трудовых функций);
- высокая степень интеллектуальности (соотношение умственной и мануальной деятельности);
- достаточно высокая наукоемкость (количество и объем предметных областей, на которых строится профессия).

Основной участник в системе товародвижения – менеджер по продажам, должностные обязанности которого были изучены на различных предприятиях оптовой и розничной торговли. При этом исследовались условия труда, изучались наиболее характерные приемы и методы труда, должностные инструкции, психические и эмоциональные нагрузки.

По результатам исследования была составлена его профессиограмма, которая имеет следующую структуру:

- содержание деятельности;
- условия деятельности;
- квалификационные требования;
- средства деятельности;
- требования к профессионально важным качествам;
- профессиональное образование;
- медицинские противопоказания;
- родственные профессии.

Исходя из профессиограммы, основным содержанием деятельности менеджера по продажам является:

- организация торгово-сбытовой деятельности в сфере товарного обращения и экспортно-импортных операций;
- установление хозяйственных связей между поставщиками и потребителями и заключение договоров, а также осуществление на основании договоров процессов закупки и организации сбыта товаров;
- оказание услуг производственного характера для потребителей материальных ресурсов и прочих сервисных услуг;
- анализ уровня и ассортимента товарных запасов на предприятиях оптовой торговли;
- учет и контроль за выполнением договорных обязательств и анализ результатов закупочно-сбытовой деятельности;
- сбор маркетинговой информации о состоянии рынка товаров и услуг, анализ коммерческой информации;
- организация рационального товародвижения с использованием методов логистики;
- обеспечение транспортного обслуживания и погрузочно-разгрузочных работ на предприятиях оптовой торговли и контейнерных терминалах;
- осуществление приемки товаров по количеству и качеству и организация их хранения на базах и складах, оформление товарно-сопроводительной документации, ведение учета и отчетности на складах;
- страхование грузов и транспортных средств, обеспечение безопасности товаров, потребителей, окружающей среды, охраны труда на предприятиях оптовой торговли, работа с программой «1С: Торговля и Склад».

Следует обратить внимание на тот факт, что менеджер по продажам большую часть времени посвящает общению с людьми (клиентами, поставщиками и др.). Работа с людьми требует значительной нервно-эмоциональной нагрузки, поэтому менеджер по продажам должен обладать эмоциональной устойчивостью, творчеством, инициативностью, способностью быстро принимать нестандартные решения, коммуникативностью.

Проведя опрос и анкетирование работодателей, а также используя профессиограмму менеджера по продажам, был сделан вывод, что его функции оказались гораздо шире, чем предусмотрено в ФГОС третьего поколения. Кроме того, в концепции ФГОС СПО четвертого поколения объем вариативной части учебного плана увеличивается до 50 %, поэтому более актуальным становится создание практико-ориентированной образовательной среды за счет ее расширения [5]. В связи с этим расширение междисциплинарного курса (МДК) «Организация коммерческой деятельности» за счет вариативной части образовательной программы позволит сформировать профессиональные компетенции, необходимые для обеспечения конкурентоспособности выпускника. В вариативную часть МДК «Организация коммерческой деятельности» предлагается введение пяти дополнительных тем:

- 1) страхование имущества и транспортных средств в коммерческой деятельности;
- 2) страхование грузов;
- 3) коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций;

- 4) особенности коммерческой деятельности в сфере услуг и общественном питании;
- 5) психология и этика коммерческой деятельности.

Необходимость рассмотрения вопросов страхования в коммерческой деятельности вызвана тем, что все договоры купли-продажи сопровождаются страхованием. В договоре стороны должны предусмотреть ответы на следующие вопросы: какой груз подлежит страхованию, от каких рисков, какая из сторон осуществляет страхование и в чью пользу оно производится, на каких условиях производится страхование? Ответы на все эти вопросы обучающиеся получают, изучив вопросы страхования имущества, транспортных средств и грузов.

Многие коммерческие организации самостоятельно выходят на внешний рынок, выбирают контрагентов и заключают с ними международный контракт купли-продажи товаров, поэтому будущим коммерсантам необходимы знания по технике оформления внешнеторговых операций, в связи с этим в вариативную часть программы была включена тема, относящаяся к совершению экспортно-импортных операций.

Так как областью профессиональной деятельности будущих менеджеров по продажам является организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях, поэтому они должны знать специфику коммерции в сфере услуг и общественном питании, что и послужило основанием для введения темы «Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании».

Успех деятельности менеджера по продажам зависит не только от его общей профессиональной подготовки, но и от знания коммерческой психологии. Любой коммерсант должен овладеть навыками профессионального поведения, следуя этикету делового человека, который подробно рассматривается в теме «Психология и этика коммерческой деятельности».

В соответствии с требованиями к результатам освоения образовательной программы были разработаны дополнительные профессиональные компетенции (Д.П.К.), соответствующие виду профессиональной деятельности – организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

Д.П.К.1.1. Применять в коммерческой деятельности практические приемы работ с грузовыми единицами.

Д.П.К.1.2. Использовать источники коммерческой информации.

Д.П.К.1.3. Применять в коммерческой деятельности формы сотрудничества малых предприятий с другими предприятиями.

Д.П.К.1.4. Анализировать формы проявления коммерческих рисков.

Д.П.К.1.5. Участвовать в установлении контактов со страховыми компаниями, заключать договоры страхования имущества, транспортных средств и грузов.

Д.П.К.1.6. Организовывать экспортно-импортные операции.

Д.П.К.1.7. Использовать особенности коммерческой деятельности в сфере услуг и общественном питании.

Данные компетенции наиболее полно раскрывают профессиограмму менеджера по продажам и позволяют сделать процесс обучения эффективным как точки зрения обучающегося, так и с позиции непосредственного работодателя.

Работа по модульным программам, основанным на компетенциях, требует пересмотра роли преподавателей. Преподавателям рекомендуется использовать функциональную карту преподавателя, включающую в себя набор областей компетенций, состоящий из модулей обучения, что показано на рисунке 1 [2].

В соответствии с этой функциональной картой было разработано полное методическое обеспечение МДК «Организация коммерческой деятельности», которое включает [8]:

1. Базовые понятия: например, заказ; спецификация; контракт; коммерческие связи; упаковка; маркировка; франкирование; франко; приемный акт; платежное поручение; вексель; клиринг; претензия; убытки; штрафные санкции; коммерческий акт; контрагент; лот; оферта; посредник; сертификат; скидка; упаковочный лист; ярмарка и т.д.

2. Миниконспект по данной дисциплине.

3. Темы для обсуждения, например: ситуационные задачи по выбору поставщика на основе критериев выбора; варианты включения транспортных расходов в цену предприятия; случаи предъявления

претензий при поставках продукции; выбор форм расчетов при закупке материальных ресурсов; ознакомление с типовыми договорами купли-продажи поставки и их оформление.

4. Дидактические материалы, позволяющие раскрыть профессиональные компетенции.

5. Тесты, позволяющие оперативно выявлять сильные и слабые стороны преподавания и уровень знаний каждого обучающегося.

6. Деловая игра «Коммерсант» [3].

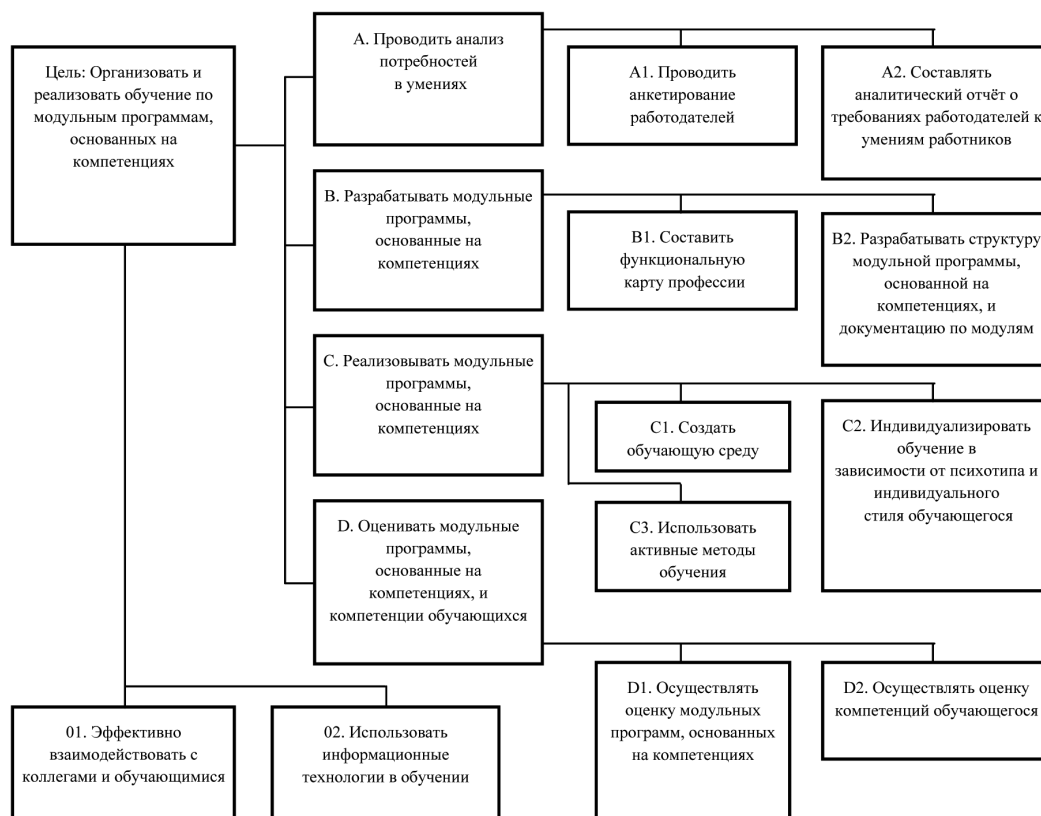


Рисунок 1 – Структура функциональной карты преподавателя

Для эффективной реализации обучения в рамках модульных программ, основанных на компетенциях, перед преподавателями стоят следующие методические задачи:

1) применять активные методы обучения;

2) создавать условия для самоуправляемого обучения с максимальной опорой на практическое приобретение нового опыта, что требует организации эффективной обучающей среды, обеспечивающей интеграцию теории и практики;

3) переосмыслить роль и функции самого преподавателя, научиться обучать по-новому.

Активное обучение предполагает формирование активной позиции преподавателя и активной позиции обучающихся.

Важнейшую роль в обучении по модульным программам играет среда обучения, которая должна создавать возможности для того, чтобы обучающийся научился решать проблемы, которые могут возникнуть в его непосредственной профессиональной деятельности. Среда обучения должна быть максимально приближена к ситуации рабочего места, формируя культуру производства в месте проведения обучения.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что для обеспечения высокого качества профессионального образования, удовлетворяющего работодателей, необходимо предусмотреть развитие профессиональной мобильности за счет грамотного использования вариативной части профессиональных образовательных программ, что соответствует Концепции стандартов четвертого поколения. При разработке

образовательной программы за основу следует взять профессиограмму, чтобы компетенции будущего выпускника наиболее полно соответствовали его профессиональной деятельности, что, в свою очередь, обеспечит молодому специалисту эффективную адаптацию в профессии.

Подобная организация процесса обучения позволит сформировать содержание профессионального образования, отвечающее запросам рынка труда, а также определить адекватные педагогические технологии для достижения современных требований к результатам освоения образовательной программы.

Список литературы

1. *Есенина Е.Ю.* Базовые ценности профессионального образования / Е.Ю. Есенина, В.И. Блинов, И.С. Сергеев // Профессиональное образование и рынок труда. – 2019. – 13 с.
2. *Машукова Н.Д.* Формирование профессиональных стандартов и их сопряженность с образовательными стандартами // Профессиональное образование и формирование личности специалиста: Науч.-метод. сб. – М., 2002. – С. 97–103.
3. *Романкова А.А., Титова Е.И.* Информационные технологии в образовании // Молодой ученый. – 2015. – № 6 (86). – С. 677–679. – URL <https://moluch.ru/archive/86/16204/> (дата обращения: 29.04.2019).
4. *Сайгушева Л.И.* К вопросу об инновационных образовательных технологий в вузе // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. – 2017. – № 30. – С. 105–109.
5. *Солянкина Л.Е.* Влияние практико-ориентированной образовательной среды на развитие профессиональной компетентности обучающегося // Вестник тамбовского университета. Серия: общественные науки. – 2015. – №4(4). – С. 36–39.
6. *Урунбасарова Э.А.* Модульная технология как одна из самых действенных инновационных образовательных технологий / Э.А. Урунбасарова, Р.Д. Шоканова, С.М. Алькеева // Евразийский союз ученых. – 2018. – № 1-5 (22). – С. 45–47.
7. *Худолей Г.С., Стебеньева Т.В.* Модульные технологии обучения как инновационные составляющие современных педагогических технологий // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 2 (44). – С. 53–56.
8. *Шамрай Н.Н.* Педагогические условия адаптации учащихся к условиям рынка труда в процессе технологического образования: дис. ... д-ра пед. наук. – М., 2000. – 338 с.

References

1. *Esenina E.Yu.* Bazovye cennosti professional'nogo obrazovaniya / E.Yu. Esenina, V.I. Blinov, I.S. Sergeev // Professional'noe obrazovanie i rynok truda. – 2019. – 13 s.
2. *Mashukova N.D.* Formirovanie professional'nyh standartov i ih sopryazhennost' s obrazovatel'nyimi standartami // Professional'noe obrazovanie i formirovanie lichnosti specialista: Nauch.-metod. sb. – M., 2002. – S. 97–103.
3. *Romankova A.A., Titova E.I.* Informacionnye tekhnologii v obrazovanii // Molodoj uchenyj. – 2015. – № 6(86). – S. 677–679. – URL <https://moluch.ru/archive/86/16204/> (data obrashcheniya: 29.04.2019).
4. *Sajgusheva L.I.* K voprosu ob innovacionnyh obrazovatel'nyh tekhnologij v vuze // Psihologiya i pedagogika: metodika i problemy prakticheskogo primeneniya. – 2017. – № 30. – S. 105–109.
5. *Solyankina L.E.* Vliyanie praktiko-orientirovannoj obrazovatel'noj sredy na razvitie professional'noj kompetentnosti obuchayushchegosya // Vestnik tambovskogo universiteta. Seriya: obshchestvennye nauki. – 2015. – №4(4). – S. 36–39.
6. *Urunbasarova E.A.* Modul'naya tekhnologiya kak odna iz samykh dejstvennyh innovacionnyh obrazovatel'nyh tekhnologij / E.A. Urunbasarova, R.D. Shokanova, S.M. Al'keeva // Evrazijskij soyuz uchenykh. – 2018. – № 1-5 (22). – S. 45–47.
7. *Hudoley G.S., Stebenyayeva T.V.* Modul'nye tekhnologii obucheniya kak innovacionnye sostavlyayushchie sovremennyh pedagogicheskikh tekhnologij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2016. – № 2 (44). – S. 53–56.
8. *Shamraj H.H.* Pedagogicheskie usloviya adaptatsii uchashchihsya k usloviyam rynka truda v processe tekhnologicheskogo obrazovaniya : dis. ... d-ra ped. nauk. – M., 2000. – 338 s.