

## Неделя специальности как средство передачи профессионального мастерства и опыта педагога

**Н**еотъемлемой частью образовательного процесса является профессиональная и творческая деятельность обучающихся. Один из способов активизации этих видов деятельности — проведение недели специальности, направленной на повышение качества обучения, профессиональной подготовки, развитие познавательной активности, творческих способностей, организацию совместной деятельности преподавателей и обучающихся.

Неделя специальности — одна из форм работы цикловых комиссий, отражающая целенаправленную практическую деятельность преподавателей с целью повышения качества профессиональной подготовки обучающихся.

Неделя специальности в Бобруйском государственном торгово-экономическом колледже проходит в атмосфере творчества, сотрудничества, показывает высокую результативность работы преподавателей и мастеров производственного обучения учреждения образования, является средством передачи профессионального мастерства и опыта педагогов.

Основными принципами организации и проведения недели специальности являются:

- актуальность и востребованность тем мероприятий;
- добровольность представления результатов педагогической деятельности;
- открытость, педагогическая готовность к сотрудничеству с коллегами и обучающимися;
- научность и практико-ориентированность вырабатываемой стратегии проведения недели.

При организации недели специальности очень важно определить цели её проведения и задачи. Чётко поставленные цели позволяют составить план мероприятий недели, определить участников и ответственных лиц.

Неделя проводится в соответствии с планом работы колледжа. Все проводимые мероприятия считаются открытыми. План мероприятий предоставляется директору колледжа, методисту и доводится до сведения всех педагогов.

В план недели включаются: открытые учебные занятия; внеучебные мероприятия (конкурсы, викторины, квизы, квесты, сторителлинг, коворкинги, турниры, живые газеты, устные журналы и т. д.); смотры знаний обучающихся (публичные защиты рефератов, курсовых и творческих проектов, проведение олимпиады и т. д.); художественное



**В. Л. Богушевич,**  
методист Бобруйского  
государственного торгово-  
экономического колледжа

творчество (конкурсы плакатов, газет, публикаций, выставки творческих работ преподавателей и обучающихся и т. п.); профориентационная работа (встречи со школьниками, выпускниками колледжа и университета, работодателями, специалистами, представителями заказчиков кадров, родителями).

В колледже функционирует четыре цикловые комиссии, и ежегодно каждая из них проводит неделю специальности. На начало учебного года председатели совместно с членами цикловых комиссий обсуждают мероприятия, которые затем включают в план проведения недели специальности. Цели проведения мероприятий — повысить мотивацию обучающихся к учебной деятельности, способствовать развитию интереса к выбранной профессии, формированию творческого подхода в работе, креативного мышления обучающихся; способствовать формированию умения работать в коллективе.

В рамках недели специальности «Торговое обслуживание» проведены мастер-класс по диагональной упаковке подарков, мастер-класс по различным способам завязывания шарфов.

Также в неделю специальности в рамках инновационного проекта «Внедрение форм и методов реализации компетентностного подхода в сфере воспитания в учреждениях образования, реализующих образовательные программы профессионально-технического и среднего специального образования» включены мероприятия по инновационной деятельности колледжа.

Задачи инновационной деятельности колледжа:

- развитие интереса учащихся к выбранной профессии посредством применения интерактивных форм работы;
- развитие коммуникативных способностей и самостоятельности учащихся путём активного привлечения их к участию во внеучебных мероприятиях;
- развитие предприимчивости и творческого подхода в профессиональной деятельности путём использования инициированных самими учащимися форм организации образовательного процесса.

Одно из мероприятий в рамках инновационного проекта — внеучебное

мероприятие в форме сторителлинга «История развития торгового дела». Сторителлинг — использование новой техники на основе рассказывания историй с ключевой фигурой в них. Так учащиеся изучали историю развития торгового дела, сопоставляя различные жизненные ситуации, выявляя положительные и отрицательные стороны героя. Сегодня сторителлинг — действенный метод превратить скучную тему в захватывающий текст или видео. Информация подаётся наглядно, она становится более доступной для понимания, материал лучше запоминается. Тяжело рассказать про историю торговли учащимся — это скучно для них. Поэтому воплощение истории через ключевых героев реального мира помогает ярко и красочно донести информацию. А чтобы учащиеся окунулись в мир торговли, им предлагается поучаствовать в ярмарке.

Одной из эффективных интерактивных технологий в ходе недели специальности является подиум-дискуссия, используя которую можно провести обсуждение любой темы. Важным условием является неукоснительное выполнение правил, озвученных ведущим.

Например, в колледже было проведено внеучебное мероприятие в форме подиум-дискуссии «Реклама — ЗА и ПРОТИВ». Роли не выбирались учащимися по желанию, а давались по жребию. Жребий тянется накануне мероприятия для того, чтобы у участников было время на подготовку своей точки зрения и продумывания дискуссионных приёмов. В день жеребьёвки объявляется и главный вопрос дискуссии (приложение 1).

Тему предлагаемой дискуссии за несколько дней знают только оппоненты, ведущий и эксперты. Оппоненты, по два сторонника противоположных точек зрения, должны уметь говорить хорошо, т. е. аргументированно, по теме и коротко излагать мысль. Поэтому необходимо, чтобы участники хорошо владели материалами по теме. Для этого следует предложить обучающимся заранее подготовить материал.

Педагог должен заинтересовать участников мероприятия поставленными вопросами. Вопросы должны быть связаны с рекламой. Также необходимо подготовить

презентацию с иллюстрациями, материалы для эксперта и аналитика.

Общее время проведения мероприятия 1–1,5 часа.

Мероприятие проводилось в учебных группах по квалификации «Продавец». Профессия продавца сегодня пользуется популярностью. Продавец должен обладать такими ценными качествами, как сдержанность, тактичность, терпение, умение уступать в спорах или конфликтных ситуациях.

Благодаря проведению мероприятия в форме подиум-дискуссии обучающиеся имели возможность путём обсуждения проблемы найти оптимальное решение. Данное мероприятие способствовало формированию навыков у обучающихся решать нестандартные ситуации, с которыми они могут столкнуться в дальнейшей профессиональной деятельности.

В последние годы строятся различные торговые центры, открываются новые сети магазинов. Наряду с этим растут требования покупателей к качеству торгового обслуживания. Когда-то задача продавца была максимально простой — продать товар. Сейчас многие компании разрабатывают свои стандарты работы продавцов-консультантов, куда включены все этапы взаимодействия с клиентом (от приветствия до завершения продажи) и, конечно, с конфликтными клиентами. В условиях жёсткой конкуренции умение эффективно и бесконфликтно общаться играет ведущую роль в продажах, следовательно, в успешности той или иной компании, торговой сети.

Формированию у учащихся навыков по разрешению конфликтных ситуаций, которые очень часто возникают на производстве, способствует практикум «Способы выхода из конфликтной ситуации», разработанный и проведённый в форме практических занятий в рамках недели специальности.

Обучающиеся включаются в процесс решения конфликтных ситуаций, самостоятельно осуществляют поиск путей выхода из них, что является необходимым условием в их дальнейшей профессиональной деятельности.

Мероприятие было проведено в двух учебных группах. Накануне обучающимся был предложен тест «Конфликтный ли я человек». Результаты теста (приложение 2) доказали, что выбранная тема

мероприятия является достаточно актуальной, так как 37 % обучающихся учебной группы № 122 и 62 % обучающихся учебной группы № 222 (в среднем 50 %) не умеют находить выход из конфликтной ситуации.

После мероприятия было проведено повторное тестирование, которое подтвердило эффективность практических занятий по приобретению навыков предотвращения и разрешения конфликтных ситуаций.

В учебной группе № 122 количество обучающихся, способных противостоять обострению отношений в коллективе, увеличилось на 5 человек, что составило 18 %, 2 человека пришли к выводу, что избегание конфликта — не всегда правильное решение, в некоторых случаях нужно уметь доказать своё мнение (табл.).

В учебной группе № 222 количество обучающихся, которые приобрели навыки конструктивного выхода из конфликтной ситуации составило 7 человек, или 24 % (табл.).

Обучающиеся были достаточно активны, предлагали различные варианты выхода из конфликтной ситуации и при проведении рефлексии дали высокую оценку форме организации мероприятия и его значимости в дальнейшей профессиональной деятельности.

Открытые учебные занятия, проводимые в рамках недели специальности, были насыщены разнообразными дидактическими приёмами, опора на наглядность обеспечивалась мультимедийными презентациями, видеофильмами.

Проведение подобных мероприятий выработывает у обучающихся внутренний положительный отклик к изучению учебного предмета, развивает их любознательность.

Итоги недели специальности подводятся на заседании цикловых комиссий. Председатель цикловых комиссий представляет отчёт о мероприятиях, проведённых на неделе специальности, в методический кабинет.

Таким образом, результаты проведения недели специальности свидетельствуют о повышении мотивации обучающихся к освоению содержания образовательной программы, способствует формированию востребованных на рынке труда компетенций, создают ситуацию сотрудничества и сотворчества педагогов и обучающихся.

**Таблица — Результаты повторного тестирования обучающихся учебных групп № 122 и № 222**

Ответ	Учебная группа № 122		Учебная группа № 222	
	До мероприятия	После мероприятия	До мероприятия	После мероприятия
Человек тяжёлый в общении, подчас идёт на конфликт не ради дела, а «из-за принципа». Необходимо прислушаться к мнению: «Твою бы энергию, да в мирных целях»	10 (37 %)	7 (26 %)	18 (62 %)	11 (38 %)
Человек вполне уживчивый, общительный, покладистый, способный противостоять обострению отношений в коллективе	14 (52 %)	19 (70 %)	10 (34 %)	17 (58 %)
Человек едва ли является источником конфликтов. Однако общение с ним немалым доставляет удовольствие, поскольку человек, который всегда и во всём со всеми соглашается, неинтересен	3 (11 %)	1 (4 %)	1 (3 %)	1 (3 %)

Приложение 1

### Подиум-дискуссия «Реклама — ЗА и ПРОТИВ»

**Цели проводимой игры:**

- создать условия для активизации познавательной деятельности обучающихся;
- развить профессиональный интерес;
- повысить уровень профессиональной компетентности;
- воспитать профессионально значимые качества работника;
- привлечь внимание к социально-значимым проблемам и возможностям их разрешения;
- научить учащихся критически оценивать рекламу на улице, телевидении, в интернете.

**Продолжительность:** 1 час.

**Место проведения:** кабинет социально-гуманитарных наук, предпринимательства.

**Правила игры:**

- роли распределяются по жеребьёвке;
- назначаются два сторонника противоположных точек зрения (в ходе дискуссии каждый из них отстаивает свою позицию и каждому после его выступления задают вопросы участники дискуссии);

- назначаются независимые эксперты;
- каждому из участников предоставляется «свободный микрофон», чтобы высказать своё мнение;
- итоги дискуссии подводятся независимыми экспертами.

**Участники:**

- ведущий. Его задачи — познакомить аудиторию с правилами дискуссии, следить за её ходом и соблюдением регламента; мягко и ненавязчиво направлять (модерировать) обсуждение;
- аналитик. Во время дискуссии проводит срезы и оперативно анализирует полученную информацию; даёт интерпретацию (резюме), «цифры и факты»;
- аудитория. Активные слушатели и заинтересованные дискуссионты. Главная задача — задать как можно больше интересных вопросов, держащих дискуссию в конструктивном ключе;
- оппоненты (пара). Один отстаивает позицию «за» в ответе, его задача — найти в обсуждаемом явлении

как можно больше положительных сторон и обосновать свою позицию; другой — «против»: ищет недостатки и приводит аргументированные доводы;

- эксперт. Его задачи — ввести аудиторию в курс обсуждаемой темы, познакомить её с историей явления: по ходу дискуссии давать «исторические справки», сообщать «интересные факты» и зачитывать фрагменты;
- корреспондент. Его задачи — запечатлеть на фото ход дискуссии (дабы затем «музеефицировать» её) и обеспечить размещение в СМИ.

**Важно.** Вопрос, вынесенный на обсуждение, не должен иметь однозначного ответа. Каждый ролевой участник может придумать себе легенду (известный человек, председатель фантастического комитета,

руководитель социальной службы, герой меча и магии).

Подиум-дискуссия может быть проведена на любую актуальную тему и подстроена под любой возраст учащихся, иметь любое другое название. Может проводиться в отдельной учебной группе, между учебными группами. Нами была выбрана тема «Реклама — ЗА и ПРОТИВ».

**Ход внеучебного мероприятия.**

1. Вступительное слово преподавателя.
2. Речь ведущих.
3. Выступление эксперта.
4. Выступление аналитика.
5. Речь оппонента «ЗА».
6. Речь оппонента «ПРОТИВ».
7. Вопросы к выступающим.
8. Опрос аудитории.
9. Просмотр видеоролика (факкультативно).
10. Подведение итогов.



Приложение 2

### Практикум «Способы выхода из конфликтной ситуации»

**Цели:** способствовать формированию навыков по предотвращению и разрешению конфликтных ситуаций; способствовать интеллектуальному развитию обучающихся; способствовать развитию познавательной активности с помощью решения конфликтных ситуаций.

**Задачи:**

- подвести обучающихся к понятиям «конфликт», «конструктивное и деструктивное решение конфликта»;
- продиагностировать собственную конфликтность обучающихся;
- определить типы и объекты конфликта;
- выявить причины возникновения конфликтов;
- рассмотреть на конкретных примерах модели поведения личности в конфликтных ситуациях.

В ходе практического занятия обучающиеся выполняют несколько упражнений.

1. Упражнение «Яблоко и червячок», с помощью которого учащиеся осмысливают различные стили поведения в конфликтной ситуации.

2. Упражнение «Предложи способы выхода из конфликта», где обучающимся предлагается конкретная конфликтная ситуация и они должны сами предложить какой-либо стиль поведения в данной ситуации.

3. Упражнение «Ситуации». Обучающимся предлагается ряд конфликтных ситуаций, они разбиваются на команды, и каждая команда должна предложить конструктивный выход из данной конфликтной ситуации.

4. Упражнение «Рассерженные шарики». Обучающимся предлагается надуть воздушные шарики и сравнить, что будет, если выпустить воздух из них резко или маленькими порциями.

