

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРЕПОДАВАНИИ

2.1. «Деловая игра» – это метод имитации принятия решения руководящим работником или специалистом (в учебном процессе – рабочей группой студентов) в искусственно созданной условиями задания ситуации, осуществляемый по заданным правилам в диалоговом режиме. Деловые игры являются средством активного обучения студентов экономике, планированию, бизнесу, процессам коллективного принятия решения – практическое занятие по теме № 5 «Организация и планирование закупок продукции».

2.2. «Метод проектов» – это комплексный метод обучения, результатом которого является создание какого-либо продукта (модели, матрицы) или явления. В основе учебных проектов лежат исследовательские методы обучения – занятие по теме № 8 «Планирование товародвижения, управление каналами товародвижения и эффективное использование товародвижения».

2.3. «Дискуссия» – форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. При подготовке к дискуссии студенты должны в рамках самостоятельной работы изучить литературу по теме, подготовить научный реферат, являющийся основой для дискуссии.

Результатом дискуссии является разработка схемы формирования базы для составления планов выбора поставщиков, работа с ними по принятию обоюдовыгодных условий закупки, поставки продукции и расчетов с поставщиками – занятие по теме № 10 «Система оплаты труда работников оптовой торговли». В рамках дискуссии обсуждаются проблемы материального и морального стимулирования труда; пути достижения справедливой оплаты труда, критерии оценки справедливости. Для обсуждения дискуссионных проблем студенты самостоятельно изучают нормативные документы, регулирующие трудовые отношения: Трудовой кодекс РФ, МРОТ и др.

2.4. «Тренинг» – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетенции межличностного и профессионального общения, а результатом общения являются полученные навыки планирования отдельных проектов – занятия проводятся по теме № 4 «Заключение договоров, цены и условия расчетов с поставщиками».

Группа делится на «продавцов продукции» (производителей) и «покупателей» (представителей оптовой торговли), устанавливаются группы закупаемых товаров. Состояние потребительского рынка на эти товары, действующие розничные цены студенты определяют исходя из собственного опыта (работа на предприятиях торговли, прохождение практики, посещение магазинов для совершения покупок). Объемы закупаемой продукции, условия и сроки завоза, оплаты обсуждаются при переговорах «продавцов» и «покупателей». Результаты переговоров фиксируются проектом договора.

В процессе занятия по тренингу производятся расчеты утверждаемых, индикативных и расчетных показателей; обсуждается правильный выбор информации и методики для расчетов.