

- наличие иллюстративного материала экономит время на работу с доской;
- «handout» - это не только раздаточный материал, но и рабочая тетрадь, информация в которой может дополняться каждым студентом индивидуально во время занятий; с этой целью целесообразно предусмотреть достаточно большие поля и межстрочное расстояние для записей;
- учебный процесс с использованием «handout» требует домашней работы по подготовке к лекциям, но не заменяет последнюю; эта особенность позволяет проводить входной контроль знаний в начале занятия (блиц-опрос).

Для проведения занятий с использованием «handout» необходимо своевременно обеспечить студентов раздаточным материалом. С этой целью должны быть задействованы информационные ресурсы. Разработанные курсы лекций размещают на информационном портале (например, сайте кафедры или в системе дистанционного обучения Moodle), где каждый студент имеет доступ и возможность получить и распечатать материал.

Применение данной методики на кафедре технологии и машин полиграфического производства института печати СГАУ уже доказало эффективность при работе со студентами-заочниками и в настоящее время активно внедряется при ведении дисциплин на очной форме обучения.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ. ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ФОРМА ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ.

Т.А. Яковлева

Традиционными формами процесса обучения в высшей школе являются лекции и практические занятия. Перед ними стоят схожие задачи, направленные на обучение и воспитание; познание окружающего мира и трансформацию полученных знаний в убеждения. Главными целями семинарских занятий являются обучение, индиви-

дуализация преподавания. Специфика семинарского занятия заключается в закреплении, систематизации и углублении знаний, полученных студентами на лекциях и в ходе самостоятельного изучения. Преподаватель, проводя занятия, должен знать свою аудиторию, обязан установить тесный контакт со студентами, обеспечить наличие обратной связи. В настоящее время в высшей школе практически используются следующие формы проведения семинарских занятий: вопросно-ответная, реферативная, в форме контрольных работ и деловых игр. Рассмотрим каждую из них.

Вопросно-ответная форма представляет собой постановку вопросов на семинарских занятиях и получение ответа с использованием заученных формулировок. Целесообразно сочетать данную форму с развернутой, творческой беседой. Это позволяет сформировать системное умозаключение. В данном случае студентам предоставляется максимальная возможность для самостоятельного анализа, уточнения знаний и исправления ошибок. Главным недостатком данной формы обучения является невозможность вовлечения всех студентов в творческий процесс.

Реферативная форма прививает навыки самостоятельного решения, творческого поиска, активного индивидуального овладения знаниями. Несомненным преимуществом данной формы обучения является возможность более полного, системного отражения материала, использование фактических данных: каждый студент готовится по конкретному вопросу, а не охватывает всю тему. Однако нередко последняя особенность порождает сложности в обсуждении докладов, обеспечения заинтересованности аудитории.

Проведение семинарских занятий в форме контрольных работ обеспечивает контроль за работой студентов, позволяет последним систематизировать полученные знания, формирует навыки отражать мысли в письменной форме, сжатой форме. Главным недостатком данной формы обучения является то, что студент лишь фиксирует свои знания, не расширяя и не обогащая их.

Наиболее перспективной формой проведения семинарских занятий, на наш взгляд, являются деловые игры. Деловые игры, выдвигая перед студентами имитационно-практические задачи, способст-

вуют расширению исследуемой проблематики, повышают заинтересованность группы в изучении теоретического материала. Моделируя причастность студентов к той или иной ситуации, игра побуждает к активной поисковой деятельности, умению мыслить и использовать на практике полученные знания. Деловые игры позволяют развить способность к публичным выступлениям, прививают умение участвовать в дискуссиях, отстаивать свои позиции. На наш взгляд, наиболее оптимальным является проведение деловой игры с разбиением аудитории на отдельные группы по 5-6 человек. Это позволяет выявить и сопоставить существующие интересы, многоквартирные альтернативные положения, обеспечить переход от индивидуального исследования вопросов к общегрупповому, еденному решению. Это происходит в атмосфере доброжелательной и взаимной поддержке в группе, что позволяет не только получать новые знания, но и развивать познавательный процесс, переводить его на более высокий уровень сотрудничества. В группе обучаемый осознает свою состоятельность, причастность к общему делу. В процессе проведения игры необходимо предоставлять максимальную свободу действий студентам, вместе с тем преподаватель должен управлять игрой, давать соответствующие пояснения, помогать наводящими вопросами, выступать арбитром в споре.

Проблемно-деловые ситуации должны удовлетворять следующим требованиям:

Во-первых, порождать заинтересованных студентов.

Во-вторых, закреплять изученный материал, давать возможность использовать на практике полученные знания и навыки, способствовать более глубокому познанию исследуемой проблематики.

В-третьих, иметь соответствующий уровень сложности.

В-четвертых, Отражать проблематику исследуемого вопроса, провоцировать дискуссию.

В-пятых, иллюстрировать типичные ситуации.

В-шестых, исключать доминирование одного мнения над другим, выявлять альтернативные решения и выбирать наиболее оптимальные из них.

Проведение семинарских занятий- это творческий процесс, который требует использования всех форм обучения исходя из целей, стоящих перед преподавателем и особенностей изучаемой проблемы. Наиболее широкое использование интерактивных (диалоговых) методов обучения позволяет развить творческие и коммуникативные особенности будущих специалистов, активизировать процесс познания окружающей действительности.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

А.А. Гнутова, С.А. Нечитайло

При запросе «Франчайзинг в России» в Яндексе, поисковая система выдаёт более 5 миллионов результатов только по российским сайтам и порталам. Практически все наиболее популярные и успешные проекты на современном рынке – результаты разного рода франчайзинговой деятельности.

В сущности, за термином «франчайзинг» скрывается простая рыночная схема аренды. Существует некий эффективный, известный, хорошо зарекомендовавший себя бренд; отработаны технологии достижения результата, прописаны все процессы, стандарты, требования к качеству продукта. Следовательно, можно тиражировать бизнес, перенося успешную модель в другие родственные организации либо создавая их на новых местах. Разумеется, такая аренда стоит денег, а точнее периодических денежных отчислений – роялти, порой достигающих 50-70% чистой прибыли, но создаёт условия для мощного стартового рывка и позволяет войти в систему высоких стандартов. Транслируемая технология – это франшиза; фирма-носитель бренда – франчайзер. А франчайзи — фирма (или человек), арендующая «раскрученный» бренд и получающая впридачу всю технологическую цепочку с гарантиями качества, условия для мощного стартового рывка и позволяет войти в систему высоких стандартов. Далее, хотелось бы более подробнее рассмотреть наиболее выигрышные, на взгляд авторов, варианты применения системы франчайзинга в высшем образовании.