

ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ КОМЕРЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ (ПЕДАГОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

УДК 378.011.3

*Світлана Кожушко, доктор педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ КОМЕРЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ (ПЕДАГОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

У статті висвітлюються питання, пов'язані з особливостями професійної діяльності фахівців у галузі комерції та специфікою організації їх взаємодії. Було проаналізовано та структуровано наявний теоретичний матеріал з метою розкрити процес становлення професії комерсанта, акцентувати увагу на сучасних поглядах на комерційну діяльність і вимоги до її представників, а також охарактеризувати особливості професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності для подальшого вдосконалення підготовки майбутніх фахівців даної галузі до їх професійної діяльності. Одержані результати створюють передумови для подальшого вдосконалення методології підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

Ключові слова: професійна взаємодія, професійна діяльність, фахівець з комерційної діяльності, суб'єкт взаємодії.

Лит. 10.

*Светлана Кожушко, доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой иностранных языков
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля*

ПРОФЕСИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ КОММЕРЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В статье освещаются вопросы, связанные с особенностями профессиональной деятельности специалистов в области коммерции и спецификой организации их взаимодействия. Был проанализирован и структурирован имеющийся теоретический материал с целью раскрыть процесс становления профессии коммерсанта, акцентировать внимание на современных взглядах на коммерческую деятельность и требованиях к ее представителям, а также охарактеризовать особенности профессионального взаимодействия специалистов в сфере коммерческой деятельности для дальнейшего усовершенствования подготовки будущих специалистов данной отрасли к их профессиональной деятельности. Полученные результаты создают предпосылки для дальнейшего усовершенствования методологии подготовки будущих специалистов коммерческой деятельности к их профессиональному взаимодействию.

Ключевые слова: профессиональное взаимодействие, профессиональная деятельность, специалист коммерческой деятельности, субъект взаимодействия.

*Switlana Kozhushko, Dh.D. (Pedagogy), Docent, Head of
Foreign Languages Department
Dnipropetrovsk University by A. Nobel*

PROFESSIONAL ACTIVITY OF COMMERCE SPECIALISTS AND PECULIARITIES OF THEIR INTERACTION (PEDAGOGICAL ASPECT)

The article covers the issues connected with peculiarities of professional activity of those who are majoring in the field of commerce. It also studies the matters of their professional interaction. The available theoretical material was analyzed to disclose the process of the development of commerce as an occupation and to focus the attention on modern perception of both commerce activity and demands to its representatives. To enhance the preparation of specialists in commerce activity for their future activity some features of professional interactions of those specialists were described. The results obtained create the grounds for further improvement of methodology used in the process of preparation of future specialists in commerce activity for their professional interaction.

Keywords: professional interaction, professional activity, specialist in commercial activity, subject of interaction.

Актуальність комерційної діяльності в наш час із кожним днем зростає. Це пов'язано з великим ступенем ризику при прийнятті комерційних рішень, особливо для підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельні

операції. У зв'язку з цим питання підготовки фахівця даної галузі набуває не аби якого значення.

Процес підготовки майбутніх спеціалістів до професійного спілкування і взаємодії, як передумови їх успішної професійної діяльності та

ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ КОМЕРЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ (ПЕДАГОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

особистісно-професійного розвитку, досліджувалися значною когортою вчених (С. Амеліна, С. Барсукова, А. Большакова, С. Дмитриченко, В. Семиченко та ін.).

Результати теоретико-експериментальної розробки питань взаємодії в педагогічному процесі, професійної взаємодії педагогів знайшли своє відображення у роботах О. Бодальова, А. Булигіної, Н. Волкової, В. Гриньової, І. Зимньої, С. Кудрявцевої, В. Сластьоніна та ін..

Щодо професійної підготовки фахівців у галузі комерційної діяльності, по вивченню окремих її питань присвячено праці Т. Крамаренко (культура професійного діалогу майбутніх фахівців з товарознавства та комерційної діяльності), Н. Шевиріної (моральні уявлення учнів щодо комерційної діяльності та урахуванні їх в процесі професійної взаємодії), Н. Рогової (комунікативно-мовна поведінка майбутніх фахівців у професійній діяльності), Т. Русецької (проектне навчання в процесі професійної підготовки товарознавців-комерсантів), Л. Карташової (підвищення ефективності педагогічних технологій підготовки спеціалістів-товарознавців), С. Симчук (використання інтерактивних технологій у професійній підготовці товарознавців-комерсантів), О. Куклін (організаційно-педагогічні умови професійного навчання фахівців комерційного профілю).

Водночас, незважаючи на інтенсивні різнопланові дослідження, жодний із названих підходів не забезпечує в повному обсязі виконання завдання підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії у вищій школі через відсутність методологічної та теоретичної бази, яка б сприяла формуванню в майбутніх фахівців з комерційної діяльності належного рівня компетентності у здійсненні професійної взаємодії.

Ураховуючи багатоаспектність питання особливостей професійної діяльності фахівців у галузі комерції та специфічності їх взаємодії й необхідність системного його бачення, ми поставили **за мету** проаналізувати та структурувати наявний теоретичний матеріал, виокремлюючи такі основні завдання: розкрити процес становлення професії комерсанта; акцентувати увагу на сучасних поглядах на комерційну діяльність і вимоги до її представників; розкрити особливості професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності.

Аналізуючи процес становлення професії комерсанта, зазначимо, що слово “комерція” походить від латинського *commercium*, що означає торгівля. Тлумачний словник С. Ожегова дає визначення комерції як “торгівля, торгові операції” [6, 455].

Великий тлумачний словник російської мови О. Кузнєцова дає таке визначення комерції – “торг, торгівля, торгові обороти, купецькі промисли” [1, 715]. Інакше кажучи, ці поняття передбачають здійснення актів купівлі-продажу з наміром купити дешевше, а продати дорожче. У широкому розумінні комерцію тлумачать як будь-яку діяльність, спрямовану на одержання прибутку. Економічна енциклопедія дає більш вузьке тлумачення цього терміну – “суспільно необхідна діяльність на ринку товарів і послуг, завдяки якій досягаються ринкові взаємоузгодження і реалізація економічних інтересів усіх учасників суспільного відтворення” [4, 796].

Історичні факти свідчать, що професія комерсанта виникла, коли з’явилися перші гроші і людям необхідно було обміняти товар на товар чи товар на гроші, і утверджувалася разом з появою товарного виробництва, відповідно до потреб торгівлі, завдань і вимог розвитку торгового капіталу.

Протягом багатьох віків торгівля пов’язувала людей різних культур, а перші комерсанти не тільки займалися посередницькою діяльністю, а й виконували функції перекладача, описували місцевість, культурні звичаї, вивчали і описували аптекарські товари і медичні засоби.

З часом зміст комерційної діяльності розширювався і сьогодні вона включає такі функції: вивчення і прогнозування розвитку ринків; маркетингова діяльність; добір потенціальних ділових партнерів і організація ділових зв’язків між ними; організація і контроль виконання угод; проектування впровадження відповідних торговельних технологій; та ін” [4, 796], але не зважаючи на значний шлях розвитку, комерційна діяльність зберегла певні вимоги до комерсантів (вірність слову, честь, порядність та ін.), які варто враховувати під час підготовки сучасних фахівців з комерційної діяльності до їх професійної взаємодії.

Другим напрямом нашого дослідження є аналіз наукової літератури, що стосується сучасних поглядів на комерційну діяльність і вимог до її представників.

Перш за все зазначимо, що за останні роки в Україні комерція стала одним із найважливіших секторів економіки, що зумовило перегляд ставлення до фахівця з комерційної діяльності, який реалізує на практиці технологію організації торгівлі – цілеспрямовану товарознавчо-комерційну діяльність щодо асортименту, якості товарів, збереження якості в процесі товаропросування від виробника до споживача та забезпечення ефективної комерційної діяльності.

На сьогодні комерційна діяльність – одна з основних складових сучасного бізнесу; система відносин – економічних і торговельно-технологічних – у сфері обігу, мета яких полягає в досягненні взаємовигоди, для продавця – отримання прибутку та синергетичного ефекту, для покупця – задоволення потреб і більш якісного обслуговування [9].

На думку Г. Васильєва, Л. Осипової, комерційна діяльність в торгівлі являє “собою велику сферу оперативно-організаційної діяльності торгових організацій і підприємств, спрямовану на здійснення процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту населення і одержання прибутку” [2, 117].

Спираючись на думки науковців, комерційну діяльність визначаємо як сукупність процесів та операцій, спрямованих на здійснення купівлі-продажу, обміну товарів (об’єктів, послуг) з метою досягнення взаємовигоди для її суб’єктів цієї діяльності. Що стосується самих суб’єктів, то фахівця з комерційної діяльності можна визначити як спеціаліста з організації процесів, пов’язаних із купівлею-продажем, обміном і просуванням товарів від виробників до споживачів з метою задоволення купівельного попиту й одержання прибутку. Це визначення базується на державних нормативних документах, та ОКХ і ОПП.

За даними Державного класифікатора професій ДК 003-95 та Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників фахівці з комерційної діяльності можуть виконувати різні види професійної (товарознавча, зовнішньоекономічна, комерційна, маркетингова, організаційно-управлінська, дослідна, освітня) діяльності: керівники підприємств, установ та організацій, керівники малих підприємств без апарату управління, професіонали у галузі технічних наук, фахівці у галузі прикладних наук та техніки тощо. Фахівець з комерційної діяльності може займати посади економіста із збуту, економіста з матеріально-технічного забезпечення, економіста з планування, фахівця-організатора, диспетчера автомобільного транспорту, диспетчера з міжнародних перевезень, диспетчера служби перевезень, комерційного і торговельного агентів, комівояжера, заготівельника продуктів і сировини, товарознавця, торговельного брокера, експедитора, організатора з постачання, збуту; товарознавця, рекламного агента, комерційного ревізора, помічника керівника малого підприємства без апарату управління, державного інспектора з якості товарів і торгівлі та ін. Таке розмаїття видів професійної діяльності висуває високі професійні вимоги до її виконавців.

Аналіз наукових праць засвідчив про значну увагу дослідників до того, якими якостями мають володіти фахівці, що здійснюють комерційну діяльність.

Так, ряд авторів (В. Апопій, Б. Вейтц, П. Осипова, І. Синяєва, Ф. Панкратов, Т. Серьогіна) акцентують увагу на активності, гнучкості, готовності постійно вчитися нового, “іншого”, здатності реагувати на зміни в соціальній і професійній сферах.

Сучасний стан розвитку країни передбачає стрімке зростання співробітництва з різними комерційними структурами, розширення культурних обмінів, залучення до світових цінностей, а отже, здійснення на високому рівні міжнародної комерційної діяльності. У міжкультурному світі сучасний фахівець з комерційної діяльності є людиною, яка має стати “своїм” в іншій культурі, здійснювати комунікацію і проводити переговори на міжнародному рівні, працювати у міжкультурних “командах”, засвоївши правила бізнес-етики, мати сформовану мотивацію до міжкультурної взаємодії, розвинуті лідерські управлінські навички, нести соціальну відповідальність за свої рішення [7, 117].

На підставі теоретичного аналізу наукових праць, вивчення кваліфікаційних вимог до фахівців комерційної діяльності різного рівня посад можемо констатувати, що комерційна діяльність вимагає від фахівця, що її здійснює, сформованості готовності ризикувати і брати за це на себе відповідальність, передбачати і прораховувати всі можливі варіанти дій; чесності, надійності, вірності даному слову (вимоги, без яких неможливий цивілізований ринок [3, 38]); високих духовних і фізичних якостей; високого бажання служити своїй справі; бути ініціативним, кмітливим, дружелюбним стосовно людей, приемним в обходженні. Дослідники зазначають, що для комерсанта мають бути притаманні рішучість, швидкість і точність, завзятість і цілеспрямованість, лідерство, відповідальність, високий рівень сформованості організаторських здібностей.

На думку В. Лаптева [5], фахівець з комерційної діяльності є людиною інтелектуальної праці з прогнозно-аналітичним мисленням, духовно розвинутою. Він має усвідомлювати соціальну та економічну вагомість своєї професії, бути здатним до ефективної професійної взаємодії як з вітчизняними, так і зарубіжними партнерами.

Ф. Половцева зазначає, що професійна компетентність, прагнення до самовдосконалення, усвідомлення особистої відповідальності за результати роботи підприємства є характерними

ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ КОМЕРЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ (ПЕДАГОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

рисами сучасного спеціаліста – агента комерційних послуг” [8, 162].

На сьогодні дії підприємця-комерсанта визначено в сучасному етичному кодексі, що включає норми професійної поведінки чи професійної етики. Згідно з кодексом цивілізований підприємець-комерсант: переконаний у корисності своєї праці не тільки для себе, але і для інших, для суспільства, для держави; виходить з того, що люди, які оточують його, хочуть і вміють працювати, прагнуть реалізувати себе разом з ним; вірить у торговий бізнес, розцінює його як привабливу творчість, ставиться до торгового бізнесу як до мистецтва; визнає необхідність конкуренції, але розуміє і необхідність співробітництва; поважає себе як особистість, а будь-яку особистість як себе; поважає будь-яку власність, державну владу, суспільні рухи, соціальний порядок, закони; довіряє собі й іншим, поважає професіоналізм і компетентність; цінує освіту, науку і техніку, інформатику, культуру, поважає екологію; прагне до нововведень; є гуманістом (людяність, любов до людей).

В освітньо-кваліфікаційній характеристиці фахівця з комерційної діяльності вагоме місце відведено оволодінню вміннями логічно, чітко і адекватно висловлювати власні думки; правильно формулювати запитання і відповіді на них; володіти апаратом аргументації; займати активну позицію під час виробничих нарад, обговорень, круглих столів, переговорів; виступати з пропозиціями; знаходити адекватні прийоми професійної взаємодії зі співробітниками і колегами різного ієрархічного рівня; здійснювати виступи перед аудиторією, робити презентації; володіти мовленнєвим етикетом. Недостатня комунікативна підготовка, нездатність організувати професійне спілкування, відсутність певних умінь і навичок, низький рівень компетентності у здійсненні професійної взаємодії різко знижують “вартість” фахівця з комерційної діяльності на ринку праці, можливості його працевлаштування, успішність виконання ним професійних обов’язків, особливо у нестандартних ситуаціях.

Вищезазначене, у свою чергу, викликає необхідність розробки нових наукових підходів до розуміння сутності й особливостей професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності, переорієнтації професійних цінностей, переосмислення мети, змісту й технологій навчання для забезпечення формування компетентності у здійсненні професійної взаємодії, яка необхідна будь-якому сучасному спеціалісту, зокрема комерсанту, професійна діяльність якого

потребує постійної взаємодії у сфері “людина-людина”.

Тож, третім напрямом нашого наукового пошуку став аналіз особливостей професійної взаємодії фахівців з комерційної діяльності.

Характеризуючи сферу професійної взаємодії фахівця з комерційної діяльності, важливо враховувати, що вона має ознаки відповідної професії.

Перш за все зазначимо, що організація комерційної діяльності в сучасних умовах будується на засадах суб’єкт-суб’єктної взаємодії, партнерських відносин, повної рівноправності партнерів з постачання товарів (послуг), самостійності постачальників і покупців, суворой матеріальної і фінансової відповідальності сторін за виконання прийнятих зобов’язань.

Професійна взаємодія під час здійснення комерційної діяльності має багато специфічних рис. Одна з них полягає в тому, що послуги цієї галузі не існують до їх надання, тобто спостерігається нерозривність процесів виробництва і споживання послуг, протягом яких споживачі і працівники проходять багато етапів взаємодії. Часто під час спілкування споживачів і фахівців виникають нестандартні ситуації, що потребують миттєвого творчого рішення і оперативної, безпосередньої підготовки взаємодії.

Професійна взаємодія під час здійснення комерційної діяльності має переважно діалогічний характер, можлива лише на засадах діалогічних відносин між людьми. Діалогічний принцип паритетної взаємодії є психологічною підставою співробітництва. Діалог, реалізований у різних формах і на різних рівнях – діалог реплік, значенсвих позицій, логік і культур, діалог особистостей [10] – найбільш адекватно відображає психологічну сутність феномену співробітництва.

Спілкування під час здійснення комерційної діяльності відрізняється спонтанністю через те, що практично неможливо спрогнозувати зміст повідомлення клієнта (запит інформації, скарга, звертання за порадою, прохання) і форму його вираження, від точності й повноти розуміння яких залежить адекватність реакції службовця. Крім того, необхідно враховувати особливості споживачів послуг комерційної діяльності, які розрізняються за віковою категорією, психологічною спрямованістю, соціальним статусом, рівнем культури та ін. Слід також відзначити їхні типологічні, психолого-поведінкові особливості, що характеризуються, як правило, високим рівнем освіченості, інформованості, вимог до комфорту та якості послуг, спонтанністю рішень, фізичною і розумовою активністю, індивідуалізмом тощо.

Особливостями взаємодії у сфері комерції є здійснення розмаїття обмінів діями, постійного прийняття рішень, що мають бути морально і матеріально обґрунтованими і виключати будь-які моральні втрати; організація безпосереднього контакту комерсантів і споживачів, визначальним в якому є володіння персоналом компетентністю професійної взаємодії, дотримання відповідної культури.

Ділові партнери несуть відбиток своєї культурної належності до свого національного суспільства, мають свої звички і досвід, імпліцитно або експліцитно демонструють свої культурні стандарти, що впливає на хід спілкування. Культурні цінності і стандарти національної комунікативної поведінки фахівців з комерції можуть не збігатися або ж неправильно інтерпретуватися, що може поставити під загрозу ділове співробітництво. У процесі здійснення професійної взаємодії в комерційній сфері має значення особистісний фактор, що характеризує певний рівень активності й індивідуального прояву людини як соціального суб'єкта. Особистісні властивості, здібності, смаки, уподобання окремої людини, а також її соціальні функції, індивідуальний комунікативний стиль, рівень культури впливають на процес і результат професійної взаємодії.

Людський фактор визначає характер професійної взаємодії з іншими людьми і стосунки між ними. Аналіз дії цього фактора дозволяє зрозуміти місце і роль конкретної людини під час здійснення професійної взаємодії, зокрема міжкультурної, оптимально використати її властивості для досягнення порозуміння, полегшити її адаптацію до умов професійної взаємодії. Основою взаєморозуміння людей у ситуаціях здійснення міжкультурної професійної взаємодії є загальнолюдські цінності, тому незалежно від національної належності ділові партнери завжди можуть знайти спільну мову під час комерційної діяльності, у вирішенні виробничих і бізнесових питань, якщо в цьому зацікавлені обидві сторони. Отже, спільні комерційні інтереси в поєднанні з готовністю до професійної взаємодії, розвинутим соціальним інтелектом і толерантним ставленням до культурних розбіжностей можуть стати запорукою плідного міжнародного співробітництва й ефективної міжкультурної взаємодії носіїв різних культур.

Підсумовуючи вищезазначене, під професійною взаємодією фахівців з комерційної діяльності розуміємо систему безпосередніх чи опосередкованих зв'язків фахівців з клієнтами та споживачами товарів або послуг комерційної

діяльності під час виконання професійної діяльності з метою досягнення передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного із суб'єктів взаємодії. Професійна взаємодія як цілеспрямований, соціально-зумовлений, динамічний феномен, здійснюється за скеровуючої ролі суб'єкта, який має високий рівень фахової теоретичної і практичної підготовки.

Таким чином, проведений аналіз надає можливість зробити ряд висновків, які можуть стати базовими положеннями при подальшому вивченні проблеми підготовки фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії, а саме: становлення професії комерсанта історично складається з багатьох видів діяльності, що поєднуються в одній професії і диктують свої вимоги до її представників (при цьому самі вимоги постійно змінюються і ускладнюються відповідно до вимог часу); при здійсненні комерційної діяльності реалізується ряд особливостей професійної взаємодії, що притаманні даному виду професійних і людських взаємин; поняття "професійна взаємодія фахівців з комерційної діяльності" трактується як система безпосередніх чи опосередкованих зв'язків фахівців з клієнтами та споживачами товарів або послуг комерційної діяльності під час виконання професійної діяльності з метою досягнення передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного із суб'єктів взаємодії; суб'єкт професійної взаємодії визначається як носій активного, діяльного, перетворюючого начала, який є освіченою особистістю, здатен свідомо планувати і організовувати професійну взаємодію, обирати способи взаємодії, конкретні ролі для себе серед інших суб'єктів, виробляти власні цілі і засоби для їх досягнення, впливати на партнера, сприймати, аналізувати інформаційний, емоційний та інтелектуальний зміст його висловлення, психофізіологічні та енергетичні стани і оцінювати їх.

Отже, вивчення теоретичних засад професійної взаємодії створює передумови для подальшого удосконалення методології підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії.

1. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. О.А. Кузнецов. – СПб.: "Норинт", 1998. – 1536 с.

2. Васильев Г.А. Коммерческая деятельность промышленной фирмы / Г.А. Васильев, Л.В. Осипова. – М.: Экономическое образование, 2002. – 268 с.

3. Воробйов Б.З. Основи комерційної діяльності /

ТЕХНОЛОГІЇ ДІАГНОСТИКИ, КОНТРОЛЮ Й ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНИХ ДОСЯГНЕНЬ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ОСВІТИ

Б.З. Воробйов, Е.М. Локтєв, Ю.І. Плетень. – Київ, ВЕУ, 2004. – 388 с.

4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1, / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – Київ: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

5. Лаптев В.В. Предпринимательское право: понятие и субъекты / В.В. Лаптев. – М., 1997. – 157 с.

6. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова // – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

7. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учеб. пособ. / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1999. – 248 с.

8. Половцева Ф.П. Комерційна діяльність: підруч. / Ф.П. Половцева – К.: ИНФРА-М, 2000. – 360 с.

9. Хопкинс Т. Как стать мастером продаж / Т. Хопкинс / пер. с англ. К.С. Ткаченко. – М.: Мир, 1995. – 256 с.

10. Чусовитин А.Г. Диалектика взаимодействия / А.Г. Чусовитин. – Новосибирск: Наука, 1985. – 176 с.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2015

УДК 378

Ольга Набока, доктор педагогічних наук, доцент, перший проректор Донбаського державного педагогічного університету, м. Слов'янськ

ТЕХНОЛОГІЇ ДІАГНОСТИКИ, КОНТРОЛЮ Й ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНИХ ДОСЯГНЕНЬ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ОСВІТИ

У статті розкрито особливості, визначено функції та дидактичні вимоги щодо реалізації технологій діагностики, контролю й оцінювання навчально-професійних досягнень майбутніх менеджерів освіти. Розроблено методичні приписи щодо урізноманітнення та удосконалення традиційних форм та методів діагностики, контролю і оцінювання. Запропоновано технологію поетапного діагностування і корекції навчально-професійних досягнень для абітурієнта, студента, випускника, фахівця.

Ключові слова: діагностика, контроль, оцінювання, менеджер освіти, фахова підготовка.

Літ. 5.

Ольга Набока, доктор педагогических наук, доцент, первый проректор Донбасского государственного педагогического университета, г. Славянск

ТЕХНОЛОГИИ ДИАГНОСТИКИ, КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ УЧЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ ОБРАЗОВАНИЯ

В статье раскрыты особенности, определены функции и дидактические требования к процессу реализации технологий диагностики, контроля и оценивания учебно-профессиональных достижений будущих менеджеров образования. Разработаны методические рекомендации по усовершенствованию традиционных форм и методов диагностики, контроля и оценивания. Предложена технология поэтапного диагностирования и коррекции учебно-профессиональных достижений для абитуриента, студента, выпускника, специалиста.

Ключевые слова: диагностика, контроль, оценивание, менеджер образования, профессиональная подготовка.

Olga Naboka, Ph.D. (Pedagogy), Docent First Vice-Rector Donbass State Pedagogical University, Slovyansk

TECHNOLOGIES OF DIAGNOSTICS, CONTROL AND EVALUATION LEARNING AND PROFESSIONAL ACHIEVEMENTS OF FUTURE EDUCATIONAL MANAGERS

The article discloses features, functions and didactic requirements to the process of realization of technologies of diagnostics, control and evaluation the learning and professional achievements of the future education managers. Methodical recommendations on improvement of traditional forms and methods of diagnostics, the control and estimation are developed. The technology of stage-by-stage diagnosing and correction of learning and professional achievements for the entrant, the student, the graduate, the expert is offered.

Keywords: diagnostics, control, evaluation, manager of education, vocational training.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Згідно з Європейськими стандартами та рекомендаціями щодо

забезпечення якості [5], діагностика, контроль та оцінювання результатів навчальних досягнень студентів виступають найважливішими елементами вищої освіти, які значно впливають на майбутню кар'єру студентів. Практика