

чок і фахових компетенцій учасників. Основою ефективності такого менеджменту є: повнота та обґрунтованість методичних матеріалів та досвідченість тренерів, їх уміння працювати з аудиторією, налаштовувати учасників на інтенсивну цілеспрямовану роботу.

*Солодковська Г. В., асистент,
кафедра міжнародної торгівлі*

ФОРМУВАННЯ ТРЕНІНГ-ГРУП

Формування адекватних еквівалентних груп учасників є однією з головних передумов проведення ефективних тренінгів під час навчального процесу. У випадку попереднього ознайомлення або співпраці тренера та учасників створення таких груп потребує менших зусиль ніж при проведенні тренінгу, коли викладач та студенти не взаємодіяли у попередньому навчальному процесі. В такому разі доцільно провести анкетування, яке б допомогло визначити склад майбутніх груп. Залежно від цілей та характеру тренінгу групи формуються за певною низкою критеріїв, таких як, наприклад:

— схожість або розбіжність позицій щодо основної теми тренінгу;

— подібність або різноманіття психотипів учасників.

Певні тренінги вимагають від організаторів створення кількох груп з великою кількістю учасників. В такому випадку однією з головних задач тренера є максимально можливе залучення кожного з учасників до участі в процесі тренінгу. Оскільки тренінги з використанням ігор симуляцій вважаються в економічній освіті одними з найефективніших, розглянемо приклад під час проведення тренінгу з симуляцією торговельних переговорів. У такому випадку, команди учасників можуть самостійно або за допомогою тренера сформувати підгрупи, кожна з яких проведе попередній розгляд можливих позицій окремих торговельних питань. Іншим критерієм формування підгруп у ході тренінгу може виступати розподіл за певними функціональними обов'язками всередині групи. Наприклад, виділення наступних обов'язків: збір та аналіз інформації, підготовка ілюстраційного матеріалу, промов,

безпосереднє ведення переговорів. Такий варіант розподілу дає учасникам можливість самостійно обрати для себе знайому діяльність або навпаки спробувати себе в новій ролі. В будь-якому випадку такий розподіл обов'язків всередині групи стимулює учасників тренінгу до ефективнішого використання робочого часу та охоплення більшого обсягу матеріалу.

В обраному нами тренінгу група є базовим учасником процесу, тому на початку роботи доцільно пояснити учасникам, що вони працюють заради досягнення спільної мети, а отже мають змогу вдосконалити свої навички командної роботи. Досить велике значення має бути приділене співпраці тренера саме з групами, а не з окремими її учасниками. Студенти матимуть змогу відпрацювати техніку створення та вірного формулювання колективних звернень, таких як, наприклад, скарга та запит.

Таким чином, формування тренінг-груп на основі використання вищенаведених підходів сприяє проведенню тренінгу з максимальною корисністю для його учасників, надаючи їм можливість удосконалювати навички як індивідуальної, так і колективної роботи. Тренінг, учасники якого адекватно поділені на групи відповідно до умов та критеріїв поділу, що вони передбачають, є ефективною формою здійснення навчального процесу з найвищим ступенем засвоєння теоретичного матеріалу та здобуття практичних навичок.

*Танащук І. О., асистент,
кафедра міжнародної економіки*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ У ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

Інтеграція навчальних систем різних країн передбачає значне розповсюдження інтерактивних методів навчання у вітчизняній освіті. Серед найпоширеніших можна виділити такі: моделювання проблемних ситуацій, кейс-методи, ділові економічні ігри, у тому числі із застосуванням ПК, робота у командах (групах), а також «мозковий штурм», дискусії тощо.