

НАВЧАЛЬНІ ЕКСКУРСІЇ НА ПІДПРИЄМСТВО ЯК ЗАСІБ ПЕРВИННОЇ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

EDUCATIONAL EXCURSIONS TO THE ENTERPRISE AS A MEANS OF PRIMARY PROFESSIONALIZATION OF PERSONALITY

У статті розглядається роль навчальних екскурсій на підприємства як засобу первинної професіоналізації особистості у процесі навчання економічних спеціальностей, оскільки на сучасному розвитку освіти профорієнтаційний складник роботи науково-педагогічних кадрів постав як найважливіший чинник навчально-виховної роботи освітньої організації та навчального процесу загалом. Тривалий і систематичний вплив на здобувачів може здійснюватися за допомогою сім'ї, шляхом залучення співробітників підприємств і професійних закладів освіти, які кваліфіковано ознайомлюють здобувачів із різними видами трудової діяльності, надають допомогу в оволодінні обраною професією. Під професійною орієнтацією (професіоналізацією) ми маємо на увазі систему заходів із надання допомоги у професійному самовизначенні людини, яка обирає професію, що виступає як об'єктом, так і суб'єктом цього процесу. У статті визначено мету і завдання профорієнтаційної роботи, діапазон цілей досить широкий: від найбільш віддаленої (прийняття остаточного усвідомленого рішення про професійний вибір) до найближчої мети (наприклад, ознайомитися зі змістом праці з вибраної професії, відвідати факультатив із метою професійного самовизначення тощо). Звернена увага на те, що завдяки екскурсіям здобувачі дізнаються про роботу старшого фахівця банку і пробують виконати деякі його професійні функції: вивчення робочого місця старшого фахівця, виконання деяких його функцій у навчальних цілях у майбутньому може допомогти школярам визначитися в подальшому професійному навчанні та виборі професії. У висновках відзначено, що екскурсії виступають істотними умовами професіоналізації учасників освітнього процесу. Різноманітність застосовуваних методів дозволяє розкрити зміст професійної діяльності в різних галузях виробництва, забезпечити зустріч з представниками різних професій, познайомитися з умовами праці. Великі можливості екскурсій і в активізації пізнавальної діяльності школярів. Зокрема, це можливість розкрити економічний зміст конкретної професії, значення цієї професії і для суспільства, і для людини.

Ключові слова: навчальна екскурсія, професіоналізація особистості, педагогіка, професійна освіта, економічна освіта, професійна діяльність.

Article considers the role of educational excursions to enterprises as a means of primary professionalization of personality in the process of teaching economic specialties, since at the modern development of education, the career guidance component of the work of scientific and pedagogical personnel has become the most important factor of the educational work of an educational organization and the educational process as a whole. Long-term and systematic influence on applicants can be carried out with the help of the family, by attracting employees of enterprises and professional educational institutions who professionally acquaint applicants with various types of work, provide the assistance in mastering the chosen profession. By professional orientation (professionalization), we mean a system of measures to assist in professional self-determination, which chooses a profession that acts as both an object and a subject of this process. The article defines the goals and objectives of Career Guidance work, the range of goals is quite wide: from the most distant (making a final informed decision on professional choice) to the nearest goal (for example, to get acquainted with the content of work in the chosen profession, to attend an elective course for professional self-determination, etc.). Attention is drawn to the fact that thanks to excursions, applicants learn about the work of a senior specialist of the bank and try to perform some of its professional functions: studying the workplace of a senior specialist, performing some of its functions for educational purposes in the future can help students decide on further professional training and choosing a profession. In conclusion, it is noted that excursions are essential conditions for professionalization of the participants in the educational process. The variety of methods used allows us to reveal the content of professional activities in various industries, provide a meeting with representatives of various professions, and get acquainted with working conditions. Great opportunities for excursions and in activating the cognitive activity of schoolchildren. In particular, it is an opportunity to reveal the economic content of a particular profession, the significance of this profession for both society and the individual.

Key words: educational excursion, professionalization of personality, pedagogy, professional education, economic education, professional activity.

УДК 316.77:373.1
DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2021.23.5>

Варнавська І.В.
к.пед.н.,
доцент кафедри професійної освіти
Херсонський державний
аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. Професіоналізація є найважливішим складником навчально-виховної роботи освітньої організації та навчального процесу загалом. Тривалий і систематичний вплив на учнів може здійснюватися за допомогою сім'ї, шляхом залучення співробітників підприємств і професійних навчальних закладів, які кваліфіковано ознайомлюють учнів із різними видами трудової діяльності, надають допомогу в оволодінні обраною професією.

Під професійною орієнтацією (професіоналізацією) маємо на увазі систему заходів із

надання допомоги у професійному самовизначенні людині, яка вибирає професію, що виступає як об'єктом, так і суб'єктом цього процесу. Варто визначити мету і завдання профорієнтаційної роботи. Діапазон цілей досить широкий: від найбільш віддаленої (прийняття остаточного усвідомленого рішення про професійний вибір) до найближчої мети (наприклад, ознайомитися зі змістом праці з вибраної професії, відвідати факультатив із метою професійного самовизначення тощо). Задля досягнення віддалених цілей школярі

не завжди можуть встановити безпосередній зв'язок між профорієнтаційними намірами, що досягаються ними (особливо, якщо вони є для них малопривабливими), і привабливими для них віддаленими результатами професійного самовизначення. Увага до найближчих цілей профорієнтації часто обмежує школярів в їхній активності щодо здійснення професійного вибору. Необхідно, щоб вони чітко бачили як найближчі, так і віддалені цілі.

Важливим утримувачем розвитку профорієнтаційного спрямування є те, що воно, як правило, розраховане на певного усередненого учня; відсутній індивідуальний, диференційований підхід до особистості, яка вибирає професійний напрям; використовуючи в основному словесні, декларативні методи, без надання можливості кожному спробувати себе в різних видах діяльності, в тому числі і у свідомому виборі. Основними труднощами профорієнтаційної роботи в загальноосвітніх навчальних закладах є відсутність науково обґрунтованої системи профорієнтації учнівської молоді, сучасної науково-методичної літератури з цієї проблеми; застарілі підходи до організації роботи; слабка матеріально-технічна база шкіл; втрата інтересу та довіри до профорієнтаційних заходів з боку батьків та учнів; низький рівень знань і вмінь психологів та педагогів з профорієнтації та методики її проведення, відсутність педагогічних вишів, які б готували профорієнтологів для загальноосвітніх навчальних закладів.

Як випливає із вищезазначеного, основною проблемою недостатньої профорієнтаційної роботи з учнями є недостатня підготовленість учителів до її здійснення. Водночас ключові аспекти проблеми профорієнтаційної підготовки майбутніх учителів і студентів відображено в працях В. Зінченко [2; 3], Г. Клімова [4; 5], Є. Павлютенкова [6], О. Слободенюк [8], В. Харламенко [9], С. Чистякова [10] та ін. Незважаючи на те, що цій проблемі приділяють увагу не лише науковці, а й практики, вона і надалі залишається далекою від остаточного вирішення. Зокрема, це стосується розбудови системи підготовки учителів до профорієнтаційної роботи з учнівською молоддю у сучасних умовах.

Мета статті – визначити основні можливості навчальних екскурсів як засобу первинної професіоналізації особистості.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі визначено основні вимоги до підготовки учнів у загальноосвітній школі. Це розвиток індивідуальних здібностей школярів, розширення диференційованого навчання відповідно до їхніх запитів і схильностей, розвиток мережі спеціалізованих шкіл і класів з поглибленим вивченням різних предметів, забезпечення відповідності рівня середньої

освіти вимогам науково-технологічного прогресу.

Реалізація сучасних вимог, що висувують до загальноосвітньої школи, значно активізувала розробку наукових і практичних проблем профорієнтації. Так, із кожним роком проблема професійного самовизначення учнівської молоді набуває все більшої актуальності й істотно впливає на соціальний та економічний розвиток держави, освіту, самореалізацію, особистісний розвиток кожного підлітка окремо. Сучасне суспільство із розвитком ринкових відносин висуває нові вимоги до освіти і професійного самовизначення молоді. У зв'язку з цим виникла потреба у людях, здатних до саморозвитку, до прийняття нестандартних рішень, до вміння орієнтуватися і бути конкурентоспроможними на ринку праці. Все це веде до змін не тільки у сфері професійної підготовки підлітків, а й на етапі вибору професії, який починається вже на шкільному рівні освіти.

Необхідно виділити низку напрямів, які сприяють вирішенню практичних питань професійного самовизначення підлітків. До них належать: система профорієнтації, яка є вирішальною для школярів, адже вона надає необхідні знання для орієнтації у великому виборі професій, уміння об'єктивно оцінювати свої індивідуальні особливості; діагностичні методики вивчення особистості школярів із метою надання індивідуальної допомоги у виборі професії; теоретичні та методичні основи професійної консультації молоді, системний підхід до профорієнтації; суспільно спрямовані мотиви вибору професії; особливості профорієнтації студентів в умовах вищої школи; формування елементів духовної культури у процесі підготовки учнів до свідомого вибору професії. Однак, незважаючи на деякі позитивні результати, профорієнтаційна робота у сучасних умовах все ще не досягає найважливіших цілей – формування в учнів професійного самовизначення, відповідного індивідуальним особливостям кожної особистості і запитам суспільства в кадрах, його вимогам до сучасного трудівника [11, с. 86–88].

Навчальні екскурсії з метою профорієнтації школярів мають велике освітнє, політехнічне і виховне значення. Екскурсія на підприємство забезпечує наочні умови ознайомлення учнів із технікою і технологією, організацією виробництва, змістом праці й умовами праці, з представниками професій, які пов'язані із виробництвом і засобами праці, сприяє соціалізації і самовизначенню тощо. Ознайомлення з процесом виробництва формує і розвиває у школярів інтерес до різних професій, орієнтує їх на вибір сфери професійної діяльності в майбутньому.

Екскурсію на робоче місце будь-якого фахівця підприємства доцільно пов'язувати

з актуальними темами під час опрацювання навчального предмета. Такий підхід буде сприяти і глибокому засвоєнню навчального матеріалу (обґрунтувати такі положення, наприклад, як природні науки виступають фундаментом сучасної техніки, взаємодія теорії та практики у професійній діяльності людей тощо). Навчальні екскурсії на підприємство мають особливе значення, якщо вони орієнтовані на поглиблення знань учнів з економіки, обґрунтування та розкриття економічних явищ і процесів у житті людей [9, с. 112–164].

Екскурсія є найбільш ефективною частиною імітаційного методу в профорієнтації: майбутні абітурієнти отримують можливість виявити невідомі їм раніше особливості професії, вимоги, які вона висуває до людини, і різні можливості людей у задоволенні цих вимог. Відвідування підприємства є наочним ознайомленням учнів з організацією виробництва, змістом професійної діяльності, умовами праці та ін. Профорієнтаційні екскурсії розглядаються як засіб формування і розвитку в учнів інтересу до різних професій.

Екскурсії економічного змісту мають потрійне призначення в аспекті визначення перспектив подальшого професійного орієнтування:

- вибір професії, пов'язаної з діяльністю у сфері економіки та фінансів;
- вибір професії в будь-якій іншій сфері діяльності людини, але пізнання економічної специфіки в певній сфері діяльності може значно доповнити загальну інформацію про конкретний вид професійної діяльності (наприклад, можливості розробки і реалізації освітніх послуг у роботі вчителя тощо);
- питання економіки, не пов'язані безпосередньо з конкретною професійною діяльністю, такі як сімейна економіка, особистий бюджет тощо. Виходячи із розв'язання завдань профорієнтаційної роботи, особисті витрати визначаються заробітною платою і тією винагородою, яку отримує людина за свою роботу [1, с. 246–348].

Мета подібних екскурсій:

- ознайомити школярів із призначенням підприємства, його історією, виробничим процесом і професіями, якими повинні володіти співробітники певної сфери діяльності;
- надати уявлення про економічні процеси і явища, які є визначальними на певному виробництві;
- формувати в учнів здатності до успішної професійної орієнтації й розширення їх практико-орієнтованого економічного світогляду.

Екскурсія передбачає попередню розробку завдання, відповідно до якого учні збирають інформацію про особливості тієї чи тієї професії (спеціальності), специфіку роботи та робочого місця, спрямованості досвіду, професій-

них знань і умінь, необхідних для роботи на конкретному робочому місці [10, с. 24–29].

Завдання екскурсії:

1. Ознайомити учнів з особливостями виробництва, зі структурою підприємства, сировиною і готовою продукцією, з основними спеціальностями.
2. Створити умови для збору необхідної інформації під час вивчення професій, затребуваних на конкретному виробництві.
3. Проаналізувати діяльність з відпрацювання власної позиції щодо основних професій і видів економічної діяльності, що належать до конкретного виробництва.

Під час дослідження були розроблені екскурсії на:

- ТОВ «Фінансова компанія ЕЛІТ-ФАКТОР»;
- підприємство ВАТ «Альфа-Банк»;
- підприємство СП «Альфа-Агро»;
- знайомство-екскурсія з охоронною групою Компаній «Лідер».

Під час екскурсій на різні підприємства учні мали однакове завдання. Їм необхідно було заповнити таблицю – внести такі дані (відповідно, перша, друга і третя колонки таблиці):

- робоче місце конкретного співробітника, спеціаліста;
- економічні питання і/або економічні аспекти його діяльності;
- навчальне завдання.

Остання колонка має двосторонній зміст: вона може включати у себе як завдання, попередньо сформульоване вчителем, так і завдання, яке формулює безпосередньо учень для більш глибокого вивчення специфіки діяльності співробітника, особливості його професії і/або економічного змісту функцій виконання [12, с. 319–325].

Нижче розглянуті екскурсії на зазначені підприємства, їх економічна спрямованість на вирішення профорієнтаційних завдань.

Екскурсія економічного спрямування на підприємство СП «Альфа-Агро».

Інформація про підприємство. ПСП «Альфа-Агро» засноване у 2001 році в смт Чаплинка Херсонської області. Поля ПСП «Альфа-Агро» знаходяться в Чаплинському районі Херсонської області: 1657 га, з них – 1305,0 га зрошуваних.

Основним напрямом у виробництві ПСП «Альфа-Агро» вибрано вирощування високоякісного насінневого матеріалу останніх розробок вітчизняних селекціонерів. У підприємства завжди можна придбати насіння сільськогосподарських культур:

- насіння ячменю озимого і ярого;
- насіння сої;
- насіння льону олійного;
- насіння озимої пшениці.

ПСП «Альфа-Агро» надає весь комплекс послуг із насінництва: протруювання, техноло-

гічний супровід вирощування, продаж засобів захисту рослин [14, с. 80–83].

Мета екскурсії: формування в учнів готовності до професійного самовизначення, розширення їхніх знань про зміст фінансово-економічної діяльності співробітників.

У таблиці 1 представлені матеріали, що розроблені учасниками профорієнтаційної роботи після відвідування підприємства. Вони показують їхні інтереси у цьому напрямі діяльності, надають інформацію для аналізу в аспекті подальшого вибору професії.

Школярам пропонується практикум щодо забезпечення зацікавленості клієнта фінансовою послугою, який проходить на робочому місці менеджера з фінансових продуктів. Під час практикуму відбувається моделювання цього процесу. Учасниками ігрової ситуації виступають школярі, тоді як продукти і послуги для просування учні вибирають самі. Для продумування дій і усвідомлення рольової ситуації виділяється час [15, с. 214–324].

Залежно від профорієнтаційних цілей зміст екскурсії може бути розширений (а також можлива повторна екскурсія з метою вивчення і демонстрації структури і роботи).

Цікавими екскурсіями для старшокласників виявились «Знайомтесь: запорука безпеки у ваших руках».

Про компанію: група компаній «Лідер» працює на українському ринку безпеки з 2001 року і посідає передові позиції в Херсонському

і Миколаївському регіонах. Уже понад 19 років вона надає послуги із забезпечення комплексної безпеки великим підприємствам і фізичним особам.

Свою місію вбачають у постійній турботі про безпеку клієнтів, забезпечення їх надійного захисту і надання людям відчуття спокою.

Чому більшість жителів Херсонщини вибирають охоронну службу «Лідер»? (ознайомлення із гаслами компанії):

– Бездротове обладнання – компанія активно використовує бездротові системи охоронної сигналізації, що дозволяє в найкоротші терміни підключити об'єкт на пульт, без шкоди для ремонту.

– Середній час реакції 5 хвилин.

– Групи швидкого реагування розосереджені по місту з урахуванням дорожньої ситуації і розташування об'єктів, що охороняються, що дозволяє в найкоротші терміни прибути на об'єкт.

– Гарант-група компаній «Лідер» несе матеріальну відповідальність за шкоду, заподіяну з вини компанії.

– Професіоналізм – до складу екіпажів входять охоронці 3-ї категорії, які мають дозвіл на використання травматичної зброї.

– Автопарк із 16 автомобілів – транспорт обладнаний сучасними засобами GPS-навігації, відеореєстрації і радіозв'язку.

– Інновації – фахівці безперервно аналізують ринок технічних новинок і впроваджують найкращі рішення у сфері безпеки.

Таблиця 1

Особливості професійної діяльності менеджера ПСП «Альфа-Агро»

Робоче місце співробітника	фахівці, працівники	розглянуті економічні питання	навчальні завдання для учнів
<p>Менеджер з продажу або менеджер з фінансових продуктів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – зустрічає клієнтів; – виявляє потребу клієнта в тій чи тій послугі та/або товарі. <p>Достатньо надана фінансова або консультативна послуга заохотить більше клієнтів, що позначиться на зарплаті співробітників.</p> <p>Графік роботи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – з 09 до 18 години; – менеджерів – за графіком 2 робочі дні через 2 вихідні 	<p>На посаду менеджер з фінансових продуктів складно знайти відповідну людину. Вона повинна пройти двотижневе навчання за основними фінансовими продуктами компанії «Альфа-Агро» і скласти співбесіду із директором.</p> <p>На цю посаду можуть претендувати як дівчата, так і юнаки віком від 18 до 30 років.</p> <p>Освіти для цієї посади – вища, найважливіше це висока стійкість до стресів, уважність і дружелюбність</p>	<p>Менеджери повинні відповідати так званому «чек-листу». У чек-лист входить:</p> <ul style="list-style-type: none"> – під час зустрічі привітатися з кожним клієнтом; – допомогти клієнту з вибором послуги чи товару; – розповісти про поточні акції; – запитати про бажання мати клубну карту; – у разі купівлі товару видати чек; – попрощатися і запропонувати зайти ще; – тримати офіс у чистоті, співробітники повинні виглядати охайно 	<p>Після проведення невеликої презентації про роботу офісу учні знайомляться з листами фінансової продукції і рекламними акціями компанії.</p> <p>Для тих, хто бажає, є можливість роздавати листівки клієнтам з метою їх запрошення для оформлення тієї чи тієї послуги/товару</p>

– Компанія першою в регіоні запустила нову послугу «Мобільний охоронець», завдяки якій клієнт може викликати екіпаж охорони в будь-яку точку міста.

Цінності компанії:

– Клієнти – ключова фігура їхнього бізнесу. Пріоритетним критерієм оцінки якості роботи є максимальне задоволення потреб клієнта і його спокій.

– Співробітники – важливе надбання компанії. Спілка фахівців різних професій, які забезпечують виконання договірних зобов'язань, розвиток і застосування нових технологій у своїй роботі.

– Традиції – сформовані роками принципи, стандарти, звичаї корпоративної культури. Співробітники компанії дбайливо ставляться до традицій, що склалися, завдяки яким їм удалося добитися успіху.

– Взаємини – довгострокові та взаємовигідні відносини з клієнтами, діловими партнерами і співробітниками, засновані на взаємній довірі.

Принципи діяльності компанії:

– Клієнто-орієнтованість – співробітники компанії під час виконання договірних зобов'язань керуються правилом пріоритетності інтересів клієнтів перед інтересами інших осіб. Клієнт компанії «Лідер» може бути впевнений, що до вирішення його питання фахівці поставляться відповідно до високих стандартів якості надання послуг, що є традиційними для компанії, з урахуванням індивідуальної специфіки кожного клієнта.

– Професіоналізм і сумлінність – співробітники компанії відповідають належному

рівню кваліфікації, володіють достатніми професійними знаннями, досвідом і морально-етичними переконаннями для ефективної взаємодії з клієнтами компанії, партнерами та колегами.

– Економічна ефективність – компанія прагне до досягнення максимальних результатів за умови оптимального використання людських, технічних і фінансових ресурсів.

Оскільки фахівець Call-центру компанії «Лідер» працює із клієнтами в умовах віддаленого доступу, то йому необхідно володіти навичками дистанційної діагностики АРМ і культурного ділового телефонного спілкування, вміннями вирішувати проблеми віддаленим способом.

Група Компаній «Лідер» дуже масштабна, тому реалізація цілей екскурсії розглядається на прикладі роботи групи 2-ї лінії технічної підтримки. У таблиці 2 представлені матеріали профорієнтаційної та економічної спрямованості під час відвідування учнями 2-ї лінії технічної підтримки Call-центру.

Під час екскурсії учні отримали основні (базові) знання про роботу диспетчера і структуру роботи Call-центру. Проаналізували наочну специфіку професійного напрямку. Ознайомилися із віддаленими способами вирішення проблем. Відпрацювали етику ділового спілкування засобом телефонії. Після екскурсії 6 школярів виявили бажання спробувати свої сили у подібному професійному напрямку.

Екскурсія дає можливість у порівняно стислі терміни за допомогою безпосереднього спостереження, яке супроводжується необхідним

Таблиця 2

Специфіка роботи співробітників групи компаній «Лідер» спеціаліст Call-центру

Робоче місце співробітника	фахівці, працівники	розглянуті економічні питання	навчальні завдання для учнів
Спеціаліст Call-центру: 2-а лінія технічної підтримки Call-центру. Основне завдання: вирішення різних проблем у напрямі охорони в найкоротші терміни	Спеціаліст 2-ї лінії підтримки повинен: – володіти такими якостями, як: відповідальність, старанність, логічне мислення, високий рівень професійної компетентності	Важливий функціонал роботи 2-ї лінії технічної підтримки – цілодобове безперебійне забезпечення роботи. Для цього у компанії створені такі умови праці: – графік роботи 1/3, в тому числі нічні зміни; – організовано два Call-центри, чисельність кожного до 15 осіб; – сучасне технічне обладнання, є кімнати відпочинку, їдальня.	1. Поділяємо учнів на пари. Один з учасників пари виступає в ролі диспетчера, інший – в ролі співробітника. Завдання: продемонструвати навички культурного телефонного спілкування. 2. Поділяємо учасників на 2 команди. Першій команді видається покрокова інструкція зборки робочого місця (комп'ютера). Другій команді видаються необхідні деталі для зборки. Завдання: першій команді засобами тільки телефонного зв'язку пояснити другій команді, як зібрати робоче місце

поясненням, ознайомити учнів з основними умовами та структурними елементами конкретної професійної діяльності. Вона допомагає учням здобути вміння самостійно аналізувати професії і співвідносити свої особисті якості з вимогами, що висуваються тією чи тією професією до особистості [9, с. 64–112].

Доречною була екскурсія економічного спрямування на підприємство ВАТ «Альфа-Банк».

Інформація про підприємство: ВАТ «Альфа-Банк» – універсальний банк, що працює як з юридичними, так і фізичними особами. Обслуговування фізичних осіб здійснюється в тому числі та за допомогою інтернет-банкінгу (система «Альфа-Клік»). У світі працює близько 110 відділень і філій банку, в тому числі дочірні банки в Білорусії, Казахстані та Нідерландах. Представництва банку діють у Великобританії, США і на Кіпрі.

Профорієнтаційна мета екскурсії: актуалізувати інтереси і схильності школярів до вивчення професійних видів діяльності в банківській сфері, розширити інформацію про роботу банків. Економічна мета екскурсії: розкрити еко-

номічні механізми діяльності банку (зокрема, показати залежність приросту комісійного прибутку від збільшення числа клієнтів банку).

Навчальне завдання школярам під час відвідування ВАТ «Альфа-Банк» подане в таблиці 3.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, завдяки екскурсії учні дізналися про роботу старшого фахівця банку і спробували виконати деякі його професійні функції, отже, вивчення робочого місця старшого фахівця, виконання деяких його функцій у навчальних цілях у майбутньому може допомогти школярам визначитися в подальшому професійному навчанні та виборі професії.

Екскурсії виступають істотними умовами первинної професіоналізації учнівської молоді. Різноманітність застосовуваних методів дозволяє розкрити зміст професійної діяльності в різних галузях виробництва, забезпечити зустріч з представниками різних професій, познайомитися з умовами праці. Великі можливості екскурсії і в активізації пізнавальної діяльності школярів. Зокрема, це можливість розкрити соціально-економічний зміст конкретної професії, значення цієї професії і для

Таблиця 3

Особливості професійної діяльності старшого фахівця ВАТ «Альфа-Банк»

Робоче місце співробітника	фахівці, працівники	розглянуті економічні питання	навчальні завдання для учнів
Старший фахівець по роботі з фізичними особами – це працівник, який перебуває в постійному розвитку і русі до високих результатів	Старші фахівці: працюють в банківській сфері більше року; мають достатній наставницький досвід; впевнено користуються ПК; мають освіту не нижчу за середню спеціальну; кваліфіковано працюють з клієнтами; мають навички роботи з великим обсягом інформації. Особистісні якості – готовність: – виявляти точну потребу клієнта, щоб вибрати потрібні банківські продукти; – виявляти вкрай уважне ставлення до кожного клієнта	Графік роботи з 9:00 до 20:00 (два дні через два). За день фахівець у середньому працює із 20–40 клієнтами. Для роботи старший фахівець використовує програми: – GBA (відкриття, закриття рахунків; замовлення або закриття карт; переказ; отримання довідок; відкриття, закриття вкладів); – Eqazen (виписка по рахунку; друк платіжок; формування звіту наприкінці дня); – Slop RB (формування заявок на кредити); – iBank (введення і виведення коштів з брокерських рахунків). В обов'язки старшого фахівця входить перевірка фахівців, коли вони здійснюють переказ понад 50 тис. грн або видачу коштів з рахунків понад 135 тис. грн тощо	Поділити школярів на групи по 4 особи. Кожна група буде представляти старшого фахівця банку, якому потрібно буде вирішити деякі завдання клієнта, вказати, в яких програмах вони будуть працювати. Завдання: клієнт хоче переказати 300 тис. грн; клієнтові потрібна виписка про стан вкладу за минулий рік; клієнт прагне відкрити карту; потрібно відкрити депозит; клієнтові потрібна довідка за рахунком; клієнтові потрібно відкрити рахунки. Після виконання завдань усім школярам подарували сувенір із логотипом ВАТ «Альфа-Банк», а кращим учасникам – солодкі призи.

суспільства, і для людини. Учні під час екскурсії виконують дослідницькі завдання і оформляють їх відповідним чином, що, безумовно, актуалізує їхню діяльність з професійного самовизначення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондарів В.П. Технологія професійного успіху: Експериментальний підручник для 10–11 класів природничо-наукового профілю. Москва : Просвещение, 2001. 506 с.
2. Зінченко В.П., Симоненко В.Д., Янцур Н.С. Применение ЭВМ в профессиональной ориентации : учебное пособие по спецкурсу. Брянск, БГПИ, 1992. 116 с.
3. Зінченко В., Павлютенков Є., Тименко М., Янцур М. Концепція профорієнтації учнівської молоді. Психолого-педагогічні новини. Інформ. бюлетень АПН України. 1994. № 3.
4. Клімов Г.І. Професійна орієнтація і методика профорієнтаційної роботи: практикум. Київ : МПУ ДЦЗ, МОУ РДПІ, 1995. 180 с.
5. Клімов Г.А. Психологія професійного самовизначення. Ростов-на-Дону : «Фенікс», 1996. 512 с.
6. Павлютенков Е.М. Профессиональная ориентация учащихся. Київ : Рад. шк., 1983. 149 с.
7. Пряжникова Є.Ю., Пряжников Н.С. Профорієнтація. Москва : «Академія», 2005. 340 с.
8. Слободенюк О. Ми – за свідомий вибір професії. *Директор школи*. 2010. № 38/39. С. 53–55.
9. Формування профорієнтаційної компетентності педагога: теорія і практика : монографія / В.П. Зінченко, В.Б. Харламенко, М.С. Янцур та ін. ; за ред. В.П. Зінченка. Глухів : ГНПУ ім. О. Довженка, 2010. 198 с.
10. Чистякова С. Ефективність професійної орієнтації учнів – найважливіший складник системи державної кадрової політики. *Професійна освіта за кордоном*. 2017. № 1 (25). С. 24–29.
11. Шліхта Г.О. Соціально-психологічні аспекти проведення профорієнтації в загальноосвітньому закладі. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2010. Вип. 54. С. 86–88.
12. Щербань Т.О. Психолого-педагогічні аспекти профдіагностики школярів. *Стратегії управління закладами освіти в умовах формування інформаційного суспільства*. Вип. 1 Київ; Миколаїв : Іліон, 2008. С. 319–325.
13. Яланська С. Система профорієнтаційної роботи у навчальному закладі. *Психолог*. 2013. № 11/12. С. 80–83.
14. Янцур М.С. Основи професіографії : практикум. Київ : МПУ ДЦЗ, МОУ РДПІ, 1996. 224 с.
15. Янцур М.С. Професійна орієнтація і методика профорієнтаційної роботи. Курс лекцій : навчальний посібник. Київ : Видавничий Дім «Слово», 2012. 464 с.
16. Янцур М.С. Теоретичні підходи до розробки змісту підготовки майбутніх фахівців з професійної орієнтації учнівської молоді. *Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. Серія: Педагогіка*. № 6. Тернопіль : ТДПУ, 2000. С. 55–60.