

Межрегиональная научно-практическая конференция
«СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ:
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ – НОВЫЕ РЕШЕНИЯ»

Секция «Перспективные технологии и методики
профессионального образования и обучения»



Практикоориентированные образовательные
технологии в подготовке кадров
индустрии гостеприимства

ОГБПОУ «Костромской торгово-экономический колледж»
Березкина Анна Ивановна - преподаватель

Практикоориентированное образование



Погружение в профессиональную среду
(Ю. Ветров, Н. Клушина)

Внедрение профессионально ориентированных
технологий обучения
(П. Образцов, Т. Дмитренко)

Интеграция профильных и непрофильных дисциплин
(А. Вербицкий, Е. Плотникова)

Целевая задача практикоориентированных образовательных технологий



Овладение
студентами
способами
профессиональных,
коммуникативных
действий и
развитие мотивации
к саморазвитию.

Условия образовательной среды



Погружение студентов в специфику профессии

Развитие социального партнерства

Расширение практики трудоустройства молодых специалистов

Погружение студентов в специфику профессии



Учебные
мастерские и
лаборатории



Экскурсии на
предприятия
гостеприимства



Конференции



Конкурсы и
олимпиады
профессионального
мастерства

Развитие социального партнерства



- ❧ Создание единых принципов теоретического и практического обучения
- ❧ Внедрение актуальных форм практического обучения
- ❧ Мастер-классы, круглые столы, тренинги, дискуссионные площадки со специалистами индустрии гостеприимства.
- ❧ Обучение в реальных условиях
- ❧ Развитие мотивации студентов
- ❧ Приобщение к корпоративной культуре

Расширение практики трудоустройства молодых специалистов



- 
- Более 10 социальных партнеров

- 
- Студенты за время обучения проходят минимум 6 баз практик

- 
- Востребованность выпускников работодателями
 - Отели: «Аристократ», «Олд стрит», «Арт Хостел», «Арарат», «Троя»

Качества специалиста сферы гостеприимства



- ❧ Умение расположить к себе клиента
- ❧ Учет пожеланий клиента при выборе номера
- ❧ Обеспечение оперативности обслуживания
- ❧ Предложение дополнительных услуг, их рекламы
- ❧ Демонстрация компетентности в предоставлении информации
- ❧ Обеспечение ориентации на материальные возможности клиента
- ❧ Быстрое и четкое взаимодействие с другими сотрудниками при обслуживании клиента
- ❧ Умение снимать конфликтное напряжение в проблемных ситуациях
- ❧ Выбор оптимальной стратегии в решении уже возникшего конфликта
- ❧ Демонстрация лояльности фирме, поддержание имиджа успешного предприятия

Опыт подготовки к демонстрационному квалификационному экзамену



Сильные стороны



- ☐ Материально-техническая база
- ☐ Программное обеспечение
- ☐ Социальные партнеры

Слабые стороны



- ☐ Низкий уровень знаний иностранного языка
- ☐ Отсутствие сертифицированных экспертов
- ☐ Личностно-коммуникативные особенности участника



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!