

ефективно розвивати витривалість та досягати нових спортивних досягнень. Крім того, важливо дотримуватись раціонального харчування та питного режиму, які допомагають організму швидше відновлюватись та підтримувати необхідний рівень енергії. Українські дієтологи та фізіологи вивчають вплив різних продуктів та дієт на розвиток витривалості та ефективно рекомендують свої рішення спортсменам. Узагалі, розвиток витривалості є важливою складовою фізичного розвитку кожної людини, яка має бажання вести здоровий та активний спосіб життя. Отже, розвиток витривалості є важливим аспектом фізичного розвитку кожної людини, який дозволяє досягати високих спортивних досягнень та підтримувати здоровий спосіб життя. Українські науковці активно досліджують та розробляють нові методики та підходи до розвитку витривалості, які дозволяють досягати найкращих результатів.

Важливими аспектами успіху в цій справі є регулярність тренувань, правильне дозування навантаження, раціональне харчування та відпочинок. Завдяки розробленим українськими науковцями методикам та підходам до тренувань, спортсмени можуть ефективно розвивати витривалість та досягати нових спортивних досягнень.

Література:

1. Козина А. Ю. Адаптивні можливості системи кровообігу та розвиток витривалості у спортивних іграх: дис. д-ра мед. наук: 14.01.01 / Національний університет фізичного виховання та спорту України імені І. П. Мазепи. Київ., 2007.
2. Захаренко О. О. Фізична реабілітація: навч. посіб. Київ.: КНЕУ, 2008. 572 с.
3. Гаркушенко Л.І., Камінська О.Ф., Фізична культура та спорт: педагогічні технології: підручник . Камінська. Київ.: Центр учбової літератури, 2005. 448 с.

УДК 377.35

ІННОВАЦІЙНІ ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З МАРКЕТИНГУ

Кобелева Т.О., д.е.н., професор,

Перерва П.Г., д.е.н., професор

pgpererva@gmail.com

Національний технічний університет «ХПІ»

В даний час проблема підготовки високопрофесійних фахівців в області економіки і менеджменту стоїть як ніколи гостро. А це безпосередньо пов'язано з підвищенням якості освіти. У зв'язку з цим очевидна необхідність впровадження в освітній процес сучасних освітніх технологій, що підвищують його ефективність. Саме ці технології роблять процес навчання осмисленим, захоплюючим і в кінцевому підсумку найбільш ефективним [1-18]. Будь-яка педагогічна модель вимагає відповідні компоненти організації освітнього процесу, основними із з яких є засоби навчання тараєнтів, які володіють сучасними освітніми технологіями, що інтенсифікують освітній процес. Навчання з використанням таких технологій вимагає особливої організації навчального процесу, в тому числі спеціально обладнаних кабінетів, обладнаних найсучаснішими технічними засобами, що дозволяють використовувати весь спектр інноваційні освітні технології [2, 5].

Таким чином, вони є засобом створення нового соціокультурного середовища, яке здійснюється учасниками процесу навчання з використанням різних активних методів навчання. Нова культура мислення, нові зразки діяльності, новий рівень спілкування в освітньому процесі створюють творчу атмосферу, небувалу мотивацію до знань, умінь і навичок та їх трансформацію в площину соціально-управлінської діяльності. Багаторічний досвід викладання управлінських дисциплін і використання в своїй педагогічній практиці широкого спектру активних і особливо інтерактивних методів навчання [3, 6] показав, що однією з найбільш ефективних технологій навчання ситуаційного мислення діяльності є поєднання ігрових методів і методів навчання.

Ігрові методи дозволяють учням досягти значних значущих результатів за короткий час, що є найважливішою метою навчання [4, 8, 13]. А тренінги дозволяють отримати навички та вміння в поведінкових аспектах, а саме вміння спілкуватися, обговорювати, переконувати [1, 7, 15, 18]. У підготовці менеджерів сучасного рівня простежуються чотири основні напрямки:

- майбутні фахівці повинні володіти хорошими теоретичними знаннями в області економіки, фінансів, управління персоналом і права;
- володіти сучасними інформаційними технологіями;
- мати гарне практичне знання іноземної ділової мови;

- мають розвинені комунікативні навички, що дозволяють вільно вести ділові переговори.

Найголовніше, що всі ці необхідні компетенції повинні бути дані в єдиній системі підготовки фахівців з використанням інноваційних освітніх технологій. При підготовці менеджерів роль практичних занять дуже велика, і більшість з них можна побудувати на активних методах навчання, починаючи з найпростіших і закінчуючи складною підсумковою діловою грою, яка є найбільш ефективною освітньою технологією. Але учнів потрібно готувати до таких ігор, поступово ускладнюючи методи активізації навчального процесу, які вбудовані в комплекс інноваційних освітніх технологій, що застосовуються протягом усього вивчення дисципліни.

Наприклад, при вивченні дисципліни "Маркетинг", для початку необхідно дати студентам можливість практично розібратися в понятті «маркетинг», основних функціях маркетолога, розібратися в їх системному взаємозв'язку і визначити місцемаркетолога в організації. Для цього учням пропонується комплекс дискусійних прийомів і ігрових вправ, естафета мозку, що дозволяють вивести «формулу маркетингу» і, виходячи з сформульованих уявлень про маркетинг, визначити найважливіші ділові та особистісні якості маркетолога, що дозволяють йому бути успішним в цій професії.

Такий підхід до вивчення теми «сутність маркетингу» викликає великий інтерес і мотивацію до вивчення дисципліни і залишає стійкі знання. Важливим принципом в організації практичних занять є принцип конкурентоспроможності, який також значно підвищує мотивацію. Студенти змагаються не тільки всередині групи між творчими групами (від 1 до 4 осіб), а й між навчальними групами і факультетами. Це дуже допомагає в підготовці та проведенні міждисциплінарного підсумкового бізнес-курсу. ігри, які можна проводити разом зі студентами різних спеціальностей, які вивчають цю базову дисципліну для всіх керівників.

І що особливо важливо, так це те, що протягом усього курсу існує повна взаємозв'язок між практичними завданнями. На кожному практичному занятті представляється домашнє завдання, а потім проводиться групова дискусія, в ході якої учні самі проводять групову консультацію для своїх товаришів, якщо це необхідно. Викладач коригує і допомагає тільки тоді, коли учні не можуть дати правильну відповідь своїм колегам. Ці методи дуже добре розвивають навички пояснення, переконання та контролю, так

необхідніаркетологу. Слід зазначити, що технологію викладу (не інформаційну, а традиційну) студенти вивчають на перших практичних заняттях як одну з ключових в професії маркетолога. Така форма проведення практичних занять дозволяє розвивати слабкі комунікативні здібності учнів, які є ключовими в професії маркетолога, постійно застосовувати інформаційні технології, готуючись до занять, а головне, весь час перебувати на практичних заняттях, тривалий час проявляти активність, що, в кінцевому рахунку, переводить знання в компетентність.

Таким чином, використовуючи ту чи іншу освітню технологію, можна досягти заданих результатів освітнього процесу. Однак найважливішою є зворотна задача: визначення результатів, які необхідно отримати, і вибір відповідних для цього освітніх технологій, тому знання конкретних технологій і результатів, яких можна досягти в даному випадку, є актуальними для педагогів і організаторів освітнього процесу.

Слід пам'ятати, що технологія навчання і зміст навчання - це різні речі. Іноді, коли захоплюєшся новою освітньою технологією, контент йде. Звичайно, нудно вчити не можна. Але саме зміст повинен бути основою професійного рівня фахівця, а інноваційні технології допомагають акумулювати цей професійний рівень в процесі навчання. Тому вища освіта може забезпечити його ефективність лише через інноваційний процес навчання.

Література:

1. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві : навч. посіб. для інж.-техн.вузів. Харків: «Основа», 1993. 288с.
2. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. Київ: Знання, 2009. 1070 с.
3. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. (2021). Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach. *Problems and Perspectives in Management*. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
4. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012). Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
5. Pererva P.G., Kocziszky G., Veres Somosi M. (2019). Compliance program: [tutorial]. Kharkov; Miskolc : NTU «KhPI». 689 p.
6. Pererva P.G., Tkachev M.M., Kobieliava T.O. Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
7. Kosenko O.P., Kobieliava T.O., Tkacheva N.P. (2017). Monitoring the commercial potential of intellectual property. *Scientific bulletin of Polissia*. №1, ч.2. С.140-145.
8. Kocziszky G., Kobieliava T.O., Pererva P.G., Veres Somosi M. Compliance program. Kharkov-Miskolc: NTU «KhPI». 2019. 689 p.
9. Кобелева Т.О., Витвицька О.Д., Перерва П.Г., Ковальчук С.В.

Стратегічне управління розвитком підприємства на засадах інтелектуальної власності. *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)*. Харків : НТУ «ХПІ», 2022. № 1. С. 52-57.

10. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Формування системи економічної стійкості та комплаєнс захисту машинобудівного підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2018. № 1 (35). С. 98-106.

11. Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників. *Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва*. Харків : НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 96-100.

12. Ілляшенко С.М., Перерва П.Г., Маслак О.І., Кобелева Т.О., Кучинський В.А. Ефективність інформаційних технологій в управлінні інтелектуальною власністю промислового підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»: Екон.науки*. Харків : НТУ «ХПІ», 2021. № 1. С. 53-58.

13. Маслак О.І., Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Кучинський В.А., Ілляшенко С.М. Аутсорсинг патентних, логістичних та інформаційних послуг як інструмент підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві. *Вісник НТУ «ХПІ»: Екон.науки*. Харків : НТУ «ХПІ», 2021. № 2. С. 21-26.

14. Ткачова Н.П., Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників. *Вісник НТУ «ХПІ»: зб. наук. пр. «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. Харків: НТУ «ХПІ», 2015. № 59 (1168). С. 96-100.

15. Кобелева Т.О. Сутність та визначення комплаєнс-ризиків. *Вісник НТУ «ХПІ»: Екон.науки*. Харків: НТУ «ХПІ», 2020. № 1 (3). С. 116-121.

16. Tkachova N., Kobieliava T., Pererva P. Formation of competitive advantages of machine-building enterprises on the basis of the benchmarking concept [Electronic resource]. *International Marketing and Management of Innovations: Global Sci. E-Journal*. Bielsko-Biala, 2021. № 6. 10 p.

17. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Принт, 2020. 354 с.

18. Nagy S., Pererva P.G. (2021) Formation of an innovative model of the Hungarian business economy. *Marketing of innovations. Innovations in marketing: materials of the Intern. Sci. Internet Conf.*, December 2021. Bielsko-Biala. P. 51-54.