

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА К ПОСТРОЕНИЮ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ

Пожарицкий Егор Дмитриевич

Белорусский государственный университет, Минск
egor2stak@gmail.com

На сегодняшний момент применение традиционных методов обучения персонала не всегда эффективно, ввиду больших затрат, как финансовых, так и трудовых. Все чаще становятся популярны различные тренинги и краткосрочные курсы повышения квалификации, в то время как необходим инструмент для быстрого обучения персонала на основе практического опыта. Одним из таких способов являются деловые игры, которые повсеместно используются для получения практических навыков в профессиональной деятельности.

Использование деловых игр в обучении практикуется достаточно давно. Первоначально они использовались для обыгрывания военных сражений и использовали в своей основе всем известные шахматы. Позднее логические деловые игры стали применять в хозяйственной сфере для разработки нескольких вариантов решения сложившихся проблем, а уже с 70-х г. XX в. наступает популяризация такого метода для активного обучения. Появляются школы обучающих игр, развивается применение такого инструмента в педагогике и тренингах. На сегодняшний день область использования описанного метода очень широка и включает в себя экономику, психологию, инженерные дисциплины и даже медицину.

По сравнению с традиционными методами обучения использование деловых игр имеет множество преимуществ. Игра подбирается под определенные цели коллектива, а значит такая форма подачи материала лучше показывает его практическую применимость. Работа над решением проблемы в команде включает в себя социальное взаимодействие, а значит готовит к профессиональному общению. К тому же игровая форма способствует большей вовлеченности, генерирует более содержательную обратную связь, позволяет легче преодолеть выработанные стереотипы.

Обладая весомыми преимуществами, метод деловых игр идеально подходит для построения клиентоориентированной системы на предприятии. Использование такого инструмента позволяет сократить время накопления профессионального опыта, а значит быстрее принесет ожидаемый результат. Игра дает возможность экспериментировать, предлагая таким образом сотрудникам самостоятельно прийти к элегантному и работающему решению. Приобретаемый социальный опыт сглаживает острые углы в общении коллег.

В одной из логистических компаний разработали собственную бизнес-игру, посвященную перевозкам. Это настольная игра «Добро пожаловать в компанию» направлена специально на развитие клиентоориентированности. Участники разделены по командам, главная задача – доставить груз клиенту как можно быстрее. Каждый участник получает случайную должность, а значит может побыть на месте любого сотрудника компании. А в остальном такая игра не отличается от реальной ситуации: обработка заявок, оформление накладных,

планирование маршрута доставки с учетом пробок. Отрабатывая ситуации в игре, сотрудники учатся правильной коммуникации, понимают, как необходимо работать, чтобы клиент оставался доволен и рекомендовал компанию своим знакомым.

Больших успехов в применении бизнес-игр в обучении достигли в IT-индустрии. Для успешного управления своими проектами компании используют специальные методологии, построенные на принципах тайм-менеджмента. Такой подход позволяет выполнять задачи вовремя, грамотно выстраивая коммуникации с клиентом и между сотрудниками. Наиболее известными методологиями являются Scrum и Kanban. Для их изучения используются специально разработанные бизнес-игры, успешно применяемые тренерами по всему миру. Общий принцип одинаковый – каждая команда участников должна реализовать свой проект. Кто справится раньше всех – побеждает. Игроки учатся грамотной коммуникации, расчетам бюджета проекта, а также понимают основные принципы каждой методологии.

Подводя итоги стоит отметить, что использование деловых игр в обучении позволяет сократить время накопления профессионального опыта, развить навыки коммуникации, сформировать у участников целостное представление о профессиональной деятельности.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И СОВРЕМЕННОЕ АНТИКОРРУПЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Попов Александр Александрович

Белорусский государственный университет,
Институт бизнеса и менеджмента технологий, Минск
popovsanson@yandex.by

Широкое и повсеместное использование инноваций и информационных технологий – повседневная практика процедур государственных закупок. Использование электронных торговых площадок и интернет-сайтов обеспечивают доступ к процедурам государственных закупок максимально возможному числу участников и призваны сделать процедуры закупок прозрачными и свободными от коррупционной составляющей. Именно в этом направлении развивается законодательство Европейского Союза и ЕАЭС. Закон Республики Беларусь «О борьбе с коррупцией» в редакции 2015 г. содержит императивные нормы о порядке принятия государственными органами и иными государственными организациями решений в сфере экономических отношений. В частности, ст. 15 закона предписывает, что «Государственные органы и иные государственные организации в порядке, установленном актами законодательства, обязаны проводить конкурсы, аукционы или иные процедуры, предусмотренные актами законодательства, при принятии решений о проведении закупок: о привлечении юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей к реализации государственных программ и государственных заказов...» [1]. Детальная регла-