

**ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ РАБОТЫ ФИЛИАЛА
КАФЕДРЫ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
И МЕНЕДЖМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ ГИУСТ БГУ
Борздова Т.В.**

Кафедра цифровых технологий и менеджмента недвижимости ГИУСТ БГУ, развивая инновационные формы обучения, открыла в 2015 году свой филиал на базе агентства недвижимости «Дианэст», в рамках которого появились возможности реализовывать новые образовательные проекты. Группа компаний «Дианэст» является одним из лидеров рынка недвижимости Беларуси, работает на нем более 17 лет и привлекает клиентов надежной репутацией и высокими стандартами качества. Агентство работает на вторичном и первичном рынках жилья, с городской, загородной и коммерческой недвижимостью. Группа компаний «Дианэст» является четырехкратным призером конкурса среди агентств недвижимости Республики Беларусь по итогам работы за 2007, 2008, 2010, 2015 годы.

Филиал кафедры осуществляет учебную, методическую и научно-исследовательскую работу, повышение квалификации научно-педагогических кадров кафедры. Основной задачей филиала является совершенствование подготовки специалистов по специальности «Менеджмент (недвижимости)» и магистров по специальности «Управление недвижимостью», проведение совместных научных исследований в интересах предприятия и внедрение их результатов для успешного функционирования рынка недвижимости.

Филиал кафедры ведущего учебного заведения страны создан в целях повышения уровня подготовки студентов, в том числе обеспечения учебной, производственной и преддипломной практик студентов, выполнения курсовых

и дипломных проектов, магистерских диссертаций по направлениям основной деятельности предприятий, связанных с рынком недвижимости, проведения мероприятий, способствующих лучшей адаптации студентов в процессе обучения к конкретным производственным условиям, получению ими навыков работы в трудовых коллективах по направлениям риэлтерской деятельности.

Филиал обеспечивает тесную связь кафедры с предприятием, привлечение ведущих специалистов предприятия к чтению курсов лекций, проведению практических занятий, руководству дипломным проектированием и участию в работе государственной экзаменационной комиссии.

Как отмечается в Положении о филиале кафедры цифровых технологий и менеджмента недвижимости, филиал кафедры предназначен для:

- создания условий наиболее эффективного использования опыта высококвалифицированных кадров УП «ДИАНЭСТ» и его современной материальной производственной базы в целях совершенствования процесса обучения будущих специалистов, сближения учебного процесса с наукой и производством;
- подготовки экономических и управленческих кадров и повышения их квалификации для системы управления недвижимостью, предприятий жилищно-коммунального хозяйства и иных организаций;
- разработки и реализации программ и проектов, в том числе и республиканских, направленных на внедрение на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства современных технологий управления, обеспечивающих рациональное использование объектов недвижимости;
- разработки и реализации маркетинговых исследований и программ с целью повышения конкурентоспособности объектов недвижимости;
- организации системы подготовки специалистов с академическими и учеными степенями;
- организации конференций, семинаров, симпозиумов, выставок, а также совместного участия в таких мероприятиях.

С 2016 года занятия по дисциплине «Основы риэлтерской деятельности» проходят вне стен ГИУСТ БГУ в офисе агентства. Их проводят специалисты предприятия – риэлтеры, маркетологи, специалисты по рекламе.

Уникальной инновационной формой совершенствования системы вузовской подготовки специалистов через филиал кафедры является проведение производственной практики. Кафедра, начиная с 2015 г., ежегодно направляет студентов на двухнедельную практику в агентство «Дианэст». Студенты знакомятся с работой риэлтера, с процедурой осуществления сделки по купле-продаже объекта недвижимости, с услугами, предоставляемыми данным агентством.

Таким образом, основными направлениями деятельности филиала кафедры цифровых технологий и менеджмента недвижимости на базе агентства «Дианэст» являются:

- прохождение учебной, экономической и преддипломной практики студентами дневной и заочной форм обучения;
- сбор материала для выполнения курсовых и дипломных работ;
- проведение научных исследований в рамках НИР кафедры;
- проведение лекционных и практических занятий по дисциплинам кафедры.

В современных условиях развития общества всё больше возрастает потребность в нестандартно мыслящих творческих личностях. На данный момент, традиционная подготовка специалистов, которая ориентируется на формирование знаний, навыков и умений в предметной области, всё больше отстаёт от современных требований. Основой современного образования должны быть не столько учебные дисциплины, сколько способы мышления и деятельности студентов. Задачей любого высшего учреждения является не только выпуск специалистов, получающих подготовку высокого уровня, но и включение студентов уже в процессе обучения в разработку принципиально новых технологий, их адаптация к реальным условиям производственной среды. При этом в процессе обучения важно развивать у студентов такие способности, как: творческая активность, креативное мышление, умение оценивать, рационализировать, быстро адаптироваться к изменчивым потребностям рынка.

В настоящее время ведется интенсивный поиск и внедрение новых форм и методов обучения студентов. В связи с этим, одними из основных задач, которые должен ставить перед собой современный преподаватель, являются следующие:

- проведение обучения в интерактивном режиме;
- повышение интереса студентов к изучаемой дисциплине;
- приближение учебного процесса к практике повседневной жизни, а именно: формирование навыков коммуникации, адаптация к быстроменяющимся условиям жизни, социализация, повышение психологической стрессоустойчивости, обучение навыкам урегулирования конфликтов и т.д.

Таким образом, основная задача качественно новой образовательной системы сводится к достижению устойчивого интереса студентов к изучаемому предмету, к самообразованию ещё с первых курсов обучения, а также привлечение к научным поискам.

Мастер-классы и тренинги – одна из новых форм проведения учебных занятий в интерактивной среде. Это метод самостоятельной работы в небольших группах, который позволяет проводить обмен опытом и мнениями. Во время проведения мастер-класса или тренинга создаются условия, позволяю

щие всем студентам участвовать в активной деятельности. Идеей данного метода является постановка проблемной задачи и решение ее через проигрывание разнообразных ситуаций; при этом процесс познания гораздо важнее и ценнее, чем само знание. Форма взаимодействия на мастер-классе – сотрудничество, сотворчество, совместный поиск необходимых решений, что позволяет раскрывать творческий потенциал как преподавателя, так и студентов – участников мастер-класса. Целью данного метода является обучение студентов профессиональному языку науки (экономической, юридической, филологической и т.д.), а также при этом интеллектуальное, профессиональное и эстетическое воспитание.

Тренинг – это интенсивная форма групповой работы, в которой акцент делается не столько на передачу информации, сколько на обретение участниками личного опыта и формирование практических навыков. «Проигрывая» на тренинге различные ситуации и проблемы, разбирая и осозная полученный опыт, человек становится более адаптированным к реалиям жизни.

Первый тренинг на филиале кафедры прошел для студентов 2 курса в феврале 2016 года. Его тема была следующей: «Риэлтер – посредник между продавцом и покупателем недвижимости». Занятие прошло в формате педагогической студии. Студенты и сотрудники компании смогли познакомиться друг с другом, в непринужденной обстановке рассказать о себе, услышать об основных чертах, которыми должен быть наделен риэлтер; ознакомиться с правилами группового взаимодействия и др. Вместе со студентами в работе студии участвовали директор агентства недвижимости «Дианэст», будущий преподаватель дисциплины «Основы риэлтерской деятельности» и начальник отдела аналитики, заведующий кафедрой цифровых технологий и менеджмента недвижимости ГИУСТ БГУ, заведующий филиалом кафедры.

По окончании занятий в мае 2016 года вновь состоялся тренинг, на котором студенты и сотрудники компании в непринужденной обстановке рассказали о своих наблюдениях друг о друге, услышали информацию о себе. Все обменялись небольшими сувенирами. Это были книги о личностном росте, записные книжки, ежедневники и многое другое... Студенты высказались о своих впечатлениях: о том, как сотрудники и преподаватели проводили занятия по «Основам риэлтерской деятельности»; о том, как трудно было по субботам вставать утром и идти на занятия, когда другие отсыпались и отдыхали после трудовой недели; но после занятий никто не жалел, что пришел сюда. Всем особенно понравилось, что учебные пары вели практикующие специалисты и что они проходили вне стен ГИУСТ БГУ в офисе агентства недвижимости.

Стоит отметить, что 5 студентов из 26 человек остались работать в «Дианэсте» в качестве агентов. В первую свою производственную практику летом

2016 года один из студентов подготовил сделку по продаже однокомнатной квартиры и получил свою первую зарплату.

В феврале 2017 года на филиале кафедры цифровых технологий и менеджмента недвижимости вновь прошел тренинг для студентов 2 курса, который провел аттестованный риэлтер, бизнес-тренер, автор книги «Как купить, продать квартиру». Студенты, разбившись на группы по два человека, должны были в игровой форме рассказать друг о друге и ответить на вопросы:

1. Каково Ваше настроение?
2. Что Вы делаете лучше других?
3. Почему недвижимость?
4. Какой я вижу идеальную работу?
5. Каким я вижу себя в 2024 году (через пять лет после окончания вуза)?

Во время представления студентами друг друга они раскрылись совершенно с другой и неожиданной стороны...

По окончании занятий в начале июня 2017 года тренинг провела директор компании «Дианэст» в формате подведения итогов «вопрос-ответ». Студенты высказались о своих впечатлениях, о том, как сотрудники и преподаватели проводили занятия по «Основам риэлтерской деятельности».

Каждый из присутствующих студентов ответил на 2 вопроса: Что понравилось? и Что хотелось бы улучшить при проведении будущих занятий на филиале?

Результаты ответов студентов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ответы студентов на заключительном тренинге на филиале кафедры

Что понравилось?	Что можно улучшить?
Не было длинных и нудных лекций!	При проведении занятий использовать больше ролевых игр
Был живой процесс общения с агентами, риэлтерами и директором компании	Активнее вовлекать студентов в процесс заключения сделки по купле-продаже объектов недвижимости
Занятия были интересными, преподаватели-практики менялись в зависимости от тематики занятия	Ставить перед студентами реальные конкретные задачи и решать их совместно со специалистами
Необычная форма проведения занятий учебного процесса – вне стен института	Знакомить студентов с формами документов, необходимых для совершения сделки по купле-продаже
Неформальная обстановка в общении со специалистами рынка недвижимости	При проведении занятий использовать схему: – систематизация теоретических знаний; – закрепление теоретических знаний в про-

	цессе решения конкретных задач; – обязательный контроль знаний в любой форме
--	--

И вновь одному из студентов удалось, работая в паре с куратором-аттестованным риэлтером, дойти до заключения сделки по продаже квартире, а 4 студента из 15 остались проходить практику в данной организации и работать агентами по недвижимости. Сдавая зачет по дисциплине «Основы риэлтерской деятельности» на филиале кафедры, каждый студент разобрал некоторую несложную ситуацию, возникающую в процедуре осуществления сделки с недвижимостью.

Таким образом, основные результаты тесного сотрудничества образования и бизнеса через филиал кафедры можно свести к следующему:

Организованы учебные занятия по учебной дисциплине «Основы риэлтерской деятельности» для студентов 2 курса.

Совместно со специалистами по недвижимости из агентства «Дианэст» разработан учебно-методический комплекс, поддерживающий дисциплину «Основы риэлтерской деятельности».

Снят видео-сюжет «Твоя карьера начинается в ГИУСТ БГУ на кафедре цифровых технологий и менеджмента недвижимости», который используется в профориентационной работе кафедры.

Снят видео-фильм о тренинге с группой студентов 2 курса «Почему недвижимость? Кем я себя вижу в недвижимости?..» и размещен на сервисе YouTube.

Создана страничка филиала кафедры на сайте ГИУСТ БГУ, на которой освещаются основные события в его деятельности. На этой страничке есть раздел «Один день из жизни...», в котором специалисты компании «Дианэст» делятся со студентами впечатлениями, результатами и проблемами прожитого дня в качестве агента, риэлтера, менеджера по продажам, менеджера по персоналу, начальника отдела продаж.

Организована встреча студентов кафедры с учредителем агентства недвижимости «Дианэст» на тему «Агент – менеджер – директор?..». В ней приняли участие студенты, магистранты и преподаватели кафедры.

В мае 2016 года был проведен круглый стол со специалистами агентства «Дианэст», преподавателями и студентами кафедры цифровых технологий и менеджмента недвижимости ГИУСТ по результатам совместной работы в течение учебного года с презентацией лучших разработок студентов.

Ряд студентов после прохождения курса «Основы риэлтерской деятельности» на филиале кафедры остается работать на предприятии в качестве агентов, а также остается проходить производственную практику.

С уверенностью можно констатировать, что опыт высококвалифицированных кадров агентства «Дианэст» и его современная материальная база помогают кафедре цифровых технологий и менеджмента недвижимости ГИУСТ БГУ в совершенствовании процесса обучения будущих специалистов, а студентам помогают понять, кто же такой на самом деле риэлтер и как им стать.

Филиал кафедры дает возможность студентам побывать в той или иной компании, посмотреть, чем она живёт, получить дополнительные знания.

Конструктивное партнерство работодателей и вузов позволяет значительно повысить качество и конкурентоспособность высшего образования.