

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОЕКТІВ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ У ПРОФЕСІЙНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

У статті здійснено спробу розкрити особливості проектної діяльності майбутніх фахівців сфери торгівлі у ПНЗ України. Розглянуто питання специфіки професій, пов'язаних з торгівлею, вимоги до сучасного фахівця сфери торгівлі, представлено досвід впровадження проектних технологій навчання у конкретному ПНЗ.

З'ясовано, що проектна технологія навчання останнім часом активно використовується у системі професійної освіти. Головним її елементом є процес проектування учнівського пошуку – від моделювання тренувальних умінь до постановки навчальної проблеми та її дослідження, до конструювання й визначення оптимальних шляхів її розв'язання у вигляді проекту.

Визначено, що сьогодні однією з пріоритетних галузей в умовах ринкової економіки є торгівля, а тому значно збільшилися вимоги людей до якості обслуговування клієнтів та до фахової підготовки працівників зазначеної сфери. Враховуючи вимоги до підготовки сучасного фахівця галузі торгівлі, обґрунтовано, що саме проектна технологія навчання на сьогоднішній день відповідає тим професійним стандартам, яких вимагає суспільство.

Ключові слова: технологія проектів, торгівля, фахівець, професійні вимоги, продавець, проектна діяльність.

Нова освітня парадигма, що характеризується переходом від авторитарної педагогіки до гуманістичного розвитку особистості, обумовила оновлення фахової освіти. Сучасний професійний заклад освіти потребує застосування не тільки традиційних методів навчання, а й нових підходів до активізації пізнавальної діяльності учнівської молоді. Стрімкий технологічний розвиток стимулює привнесення у практику навчання нових форм і методів, які в першу чергу спрямовані на активізацію навчально-пізнавальної діяльності учнів, підвищення інтересу до предметів, що вивчаються, розвиток творчого потенціалу особистості.

Сьогодні вкрай очевидним є той факт, що реалізувати принципи особистісно-орієнтованого навчання при традиційному підході до освіти, традиційних формах, методах та засобах навчання неможливо. Для включення кожного учня в активний пізнавальний процес, який застосовується на практиці, повинно бути створене адекватне навчально-предметне середовище, яке забезпечувало б можливість вільного доступу до різних джерел інформації, спілкування з ровесниками, працювати разом під час вирішення різних проблем. Найбільш перспективною у цьому відношенні є технологія проектів.

Проблема впровадження проектних технологій навчання у вітчизняний освітній процес досліджується у педагогічній науці не перший рік. Загальні аспекти навчального проектування розглядалися в працях О. Коберника, М. Корця, О. Пехоти, А. Підласого, І. Підласого, Є. Полат, В. Сидоренка, П. Сікорського, С. Сисоєвої, С. Шевчук та інших. Проте, до цього часу не достатньо висвітленим залишається аспект проектної діяльності учнів у процесі професійно-теоретичної та професійно-практичної підготовки.

Мета статті – розкрити особливості впровадження проектних технологій навчання при підготовці фахівців сфери торгівлі у професійних навчальних закладах (ПНЗ) України.

На сьогоднішній день проектна технологія як одна з інноваційних технологій навчально-виховного процесу дедалі активніше використовується у системі професійних закладів освіти. Її сутність полягає у стимулюванні інтересу учнів до певних проблем, володінні певною сумою знань, умінь, навичок при її вирішенні та формуванні життєво необхідних складових особистості учня. Головним елементом проектної технології є процес

проектування учнівського пошуку – від моделювання тренувальних умінь до постановки навчальної проблеми та її дослідження, до конструювання й визначення оптимальних шляхів її розв'язання у вигляді проекту [6, с. 16].

Аналіз навчально-виховного процесу у системі професійної освіти показав, що сьогодні можливості для проектної діяльності учнів є при вивченні будь-якого предмету, курсу.

Останнім часом з'явилася значна кількість публікацій щодо виконання навчальних проектів із екології, іноземної мови, хімії, економіки, фізики і найголовніше – зі спецдисциплін за професіями. Цією технологією користуються в організації контролю та оцінювання досягнень як альтернативною формою, що отримала назву портфоліо – колекція, відбір, аналіз зразків і продуктів навчально-пізнавальної діяльності.

Ряд авторів наголошують, що використання технології проектів дозволяє реалізувати діяльнісний підхід у навчанні, застосувати знання й уміння, набуті при вивченні дисциплін на різних етапах навчання, інтегрувати їх у процесі роботи над проектом [1, 7, 8, 9]. Але найголовнішим, на нашу думку, є те, що проектна діяльність учнів є саме тим видом діяльності, який дозволяє максимально наблизити навчальний процес до реальних професійно-виробничих умов, що і забезпечує на сьогоднішній день системне формування професійної компетентності фахівців галузі.

Однією з пріоритетних галузей в умовах ринкової економіки є торгівля. У наш час торгівля має дуже велике соціально-економічне значення. Систематичні дослідження ринку праці ставлять фахівців цієї сфери на одну з перших сходинок затребуваності серед професій, адже торгівля повинна оперативної і, головне, якісно задовольняти постійно зростаючий попит населення на товари та послуги. Зрозуміло, що на сьогодні значно збільшилися вимоги людей до якості обслуговування клієнтів та до фахової підготовки працівників сфери торгівлі. Саме через це останнім часом поряд з традиційними професіями у сфері торгівлі (продавець продовольчих / непродовольчих товарів, продавець-консультант, товарознавець, касир, контролер) з'являються нові, більш сучасні, які безпосередньо пов'язані з торгівлею. Розглянемо більш детально кожну з них.

Агент із закупівель (продажу). Дуже важливий елемент сучасного бізнесу, оскільки необхідно раціонально розраховувати обсяг закуплених матеріалів і, як результат, кількість проданих товарів.

Агент з постачання. Частина роботи, що пов'язана з поставкою товарів, є важливою для виробника, оскільки розробка плану агентом дозволяє більш чітко стежити за товарообігом, що дає деякі переваги перед конкурентами.

Дистриб'ютор. Виконує функції посередника між виробником і кінцевим споживачем. Але крім виконання цієї функції, як правило, в посадові обов'язки дистриб'ютора входять маркетингові послуги, тобто реклама товару, його монтаж і налагодження на місці. Він може проводити аналіз місцевого ринку, щоб дізнатися купівельну спроможність населення.

Бренд-менеджер. Це фахівець в сфері просування товару або послуги фірми на ринку. Бренд-менеджер повинен мати знання в сфері маркетингу, менеджменту і реклами.

Мерчендайзер. Спеціаліст з торгівлі, який займається роздрібним продажем. У його завдання входить підтримування позитивного образу фірми в очах споживачів, відстеження наявності товарів в магазинах.

Супервайзер. Це головний спеціаліст з контролю і моніторингу діяльності виробника або торгової точки. Як правило, супервайзери ні від кого не залежать і працюють самі на себе, надаючи свої послуги різним юридичним особам [4].

Виникнення цих професій є наслідком розвитку нашого суспільства і переходом його на більш сучасну технологію торгівлі, яка включає, у тому числі, й Інтернет-торгівлю.

Відповідно до Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах України на сьогоднішній день здійснюється підготовка таких фахівців, пов'язаних з сферою торгівлі: адміністратор торгового залу,

декоратор вітрин, демонстратор-консультант з продажу інформаційно-комунікаційного устаткування, контролер-касир, касир торговельного залу, продавець (з лотка), продавець продовольчих/непродовольчих товарів, рубач м'яса на ринку [10].

Як показує практика, найбільш популярною та затребуваною професією у цій сфері до цього часу залишається спеціалізація “продавець продовольчих / непродовольчих товарів”. Декілька слів про специфіку даної професії.

Не варто думати, що основне завдання продавця – обмінити наші гроші на наявний у нього товар. Насправді, покупець дуже часто не впевнений у своєму виборі, тому його доводиться “підштовхувати” до покупки. Уміння бути переконливим, говорити зі споживачем на одній мові – одне з головних завдань для тих, чия професія – продавець.

Робота продавцем вимагає по-справжньому енциклопедичних знань. Покупець задає безліч питань, і на кожне потрібно вміти відповісти. У продуктовому гіпермаркеті нам обов'язково потрібно знати наскільки солодкими виявляться яблука, які нам сподобалися, в магазині парфумерії та косметики – чи підійде цей запах нашій подрузі-брюнетці. Питання є завжди і ми постійно чекаємо, що нам на них розгорнуто дадуть відповідь.

Серед найбільш успішних і знаменитих в історії торгівлі продавців слід виділити кілька всесвітньо відомих прізвищ.

Дейл Карнегі. Знаменитий психолог і автор книги “Як завойовувати друзів і впливати на людей” [5]. Одним з перших у свій час помітив цінність ораторського мистецтва для продажу. Зробив на цьому блискучу кар'єру. Згодом вчив інших основним методикам публічного виступу.

Мері Кей Еш. Успішний продавець і творець однойменної косметичної компанії. Розробила систему мережевих продажів, де жінки продавали одна одній різну косметику. Ця компанія досить популярна і зараз.

Джо Джирард. Прославився торгівлею автомобілями. Відомий продавець з Детройта торгував автомобілями після війни і, продавши 13 тисяч автомобілів, потрапив до книги рекордів Гіннеса [1].

Серед всього переліку торгових професій особливої майстерності вимагає професія продавець-консультант. Його завдання набагато складніше, адже крім нього ніхто не допоможе покупцеві розібратися у всій різноманітності пропонованих товарів і вибрати серед них той єдиний, який максимально його влаштовує і за ціною, і за наявними характеристиками, і за якістю.

Згадайте свій останній візит до магазину електроніки. Що запам'яталося з цих відвідин найбільше? Звичайно ж, нескінченні ряди різноманітної техніки: десятки плазмових телевізорів і ноутбуків, сотні мобільних телефонів всіх цінових категорій. Самостійно вивчити властивості кожної пропонованої моделі практично неможливо: доведеться на кілька днів відкласти роботу, забути про домашні справи і цілеспрямовано вивчати характеристики передбачуваної покупки, від моделі до моделі. Погодьтеся, складно припустити, що хтось із нас вчинить саме так. Проте, ми регулярно ходимо по магазинах, здійснюючи різні покупки. І з вибором нам частіше за все допомагає той, чия професія продавець-консультант.

Виходить, що професія продавець-консультант змушує людину ставати практично вічним студентом: необхідність знати все про новинки і орієнтуватися у величезному асортименті – невід'ємна якість даної професії і гарантія гарного заробітку.

Звичайно, і в цій роботі є плюси і мінуси. Робота з людьми завжди вважалася однією з найскладніших. Не кожен з одного погляду на людину зможе підібрати для нього правильний стиль спілкування, знайти потрібні аргументи, переконати зробити покупку. Комуś це дається важко, і він йде шукати іншу професію, а хтось знаходить в цьому своє покликання. Таких продавців консультантів ми по-справжньому цінуємо і дозволяємо переконати нас купити навіть те, що абсолютно не планували.

На жаль, сучасна практика така, що на роботу у якості продавців часто беруть людей абсолютно без будь-якої освіти. Звичайно це не може не відбитися на якості обслуговування клієнтів і робочому процесі. У будь-якому випадку профільна освіта буде значним плюсом при працевлаштуванні, з яким у продавців проблем точно не буде. Вони потрібні завжди і всюди. Чим більше магазинів з'являється, тим більше зростає попит на професійних продавців. Заробітна плата продавця інколи дуже різниться в залежності від регіону проживання та конкретного місця роботи.

Серед вимог, що у наш час висувуються до підготовки працівників торгівельної галузі, за останні 5-10 років відбулись значні зміни. На сьогодні фахівець сфери торгівлі – це висококваліфікований і компетентний спеціаліст, який володіє знаннями не тільки про асортимент і види товару, а ще і вміє правильно його представити (запропонувати) покупцеві, прорекламувати (якщо є така потреба), зорієнтувати серед переліку подібних товарів та послуг, надати відповідну інформацію щодо його використання (вживання) та строків придатності, знає правила розміщення і викладки товарів, вміє зважувати і упакувати товар різних видів, використовувати касу, вивчати попит і т.д.

У освітньо-кваліфікаційній характеристиці випускника ПНЗ за професією “Продавець продовольчих товарів 3 розряду” прописано такі загальнопрофесійні вимоги до майбутнього фахівця:

1. Рационально та ефективно організовувати роботу в секції, відділі, торговому залі.
2. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу.
3. Постійно підвищувати культуру обслуговування.
4. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.
5. Використовувати у разі необхідності засоби попередження й усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).
6. Знати інформаційні технології в обсязі, що є необхідним для виконання професійних обов'язків.
7. Володіти обсягом знань з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності [2].

Майбутніх фахівців з продажу у ПНЗ зазвичай навчають як теоретичних знань, так і дають практичні навички, яких вони набувають під час виробничого навчання та виробничої і переддипломної практик. Основна сфера майбутньої професійної діяльності даних спеціалістів – оптова та роздрібна торгівля.

Враховуючи вимоги до підготовки сучасного фахівця галузі торгівлі, варто зазначити, що саме проектна технологія навчання на сьогоднішній день відповідає тим стандартам, яких вимагає суспільство, адже у ході виконання учнями проектів не тільки формуються ключові професійні компетентності, необхідні для роботи у галузі, а й стимулюється їх інтерес до певних проблем, з'являється можливість практичного застосування набутих знань, умінь та навичок окреслити перспективу подальшої роботи щодо забезпечення умов для формування й розвитку власного творчого потенціалу.

Одними з перших практику проектно-навчальної діяльності учнів підхопили педагоги Херсонського вищого професійного комерційного училища, що готують фахівців для торгівельної галузі за такими спеціальностями:

- продавець продовольчих товарів 4 розряду/контролер-касир 2 категорії (на базі базової середньої освіти);
- продавець непродовольчих товарів 4 розряду/контролер-касир 2 категорії (на базі базової середньої освіти);
- продавець непродовольчих товарів 4 розряду (на базі повної загальної середньої освіти);
- продавець продовольчих товарів 4 розряду (на базі повної загальної середньої освіти);

– підприємництво, торгівля та біржова діяльність (на базі професійної та повної середньої освіти).

Досвід впровадження навчальних проектів при підготовці фахівців сфери торгівлі представлено нижче.

Нещодавно у Херсонському ВПКУ було реалізовано учнівський проект на тему “Торговий дім “ОСКАР” – наш соціальний партнер”. Керівниками проекту виступили викладач товарознавства А. М. Кучеренко та майстер виробничого навчання Н. В. Москаленко. Координаторами проекту стали генеральний директор ХОТД мережі супермаркетів “ОСКАР” Карунос Н. І. та старший менеджер по продажу М. Є. Рибачук. Виконавці проекту – учні групи ПНК-14 ХВПКУ.

Тип проекту – дослідницький.

Мета проекту – дослідження учнями моделі підприємства торгівлі, підвищення рівня навчальних досягнень учнів, розширення їх загальноосвітнього кругозору, спільне вирішення навчальних завдань, розвиток особистісних якостей учнів.

Завдання проекту:

- удосконалення професійних знань, умінь і навичок учнів;
- вироблення вміння працювати в групі;
- набуття здібностей генерування і презентації ідей;
- удосконалення навичок пошуку та підбору інформації;
- розвиток творчого мислення.

Етапи проекту:

1 етап (організаційно-підготовчий) – вибір теми проекту, формування дослідницьких груп;

2 етап (плануючий) – визначення цілей та завдань проекту, строків його реалізації, форм і методів проведення досліджень;

3 етап (дослідно-практичний) – вивчення конкретних інформаційних джерел кожною дослідною групою, проведення консультацій із керівником проекту, аналіз, структурування та узагальнення емпіричних і практичних досліджень, обробка отриманих результатів по роботі груп, обробка загальних результатів, оформлення проекту;

4 етап (завершальний) – представлення результатів проекту, обговорення представлених результатів всіма учасниками проекту, оцінювання результатів проекту та прогнозування подальшої дослідницької діяльності.

Термін виконання – 1 місяць.

Технологія впровадження. Дослідницький проект базується на основі суспільно-наукового методологічного підходу: визначення цілей та формування гіпотези про можливі способи вирішення поставленої проблеми і про результат майбутнього дослідження; уточнення виявлених проблем і визначення процедури збору та обробки необхідних даних; збір інформації, її обробка і аналіз отриманих результатів; підготовка звіту і обговорення можливого застосування отриманих результатів.

Опис проекту. Учні об’єднуються в три групи: перша група “Історики”; друга група “Стратеги”; третя група “Дослідники”.

На основі заздалегідь отриманих завдань учні першої групи вивчають історію торговельної мережі “ОСКАР”, друга група знайомиться із структурою ХОТД “ОСКАР”, третя група на базі підприємства проводить маркетингові дослідження гіпермаркету “ОСКАР”. Аналізуючи позитивні сторони роботи торговельного підприємства, учні досліджують модель прибуткового підприємства в умовах конкуренції торгівлі.

Кожна група представляє презентацію своєї роботи. Також учні кожної групи на основі своєї роботи роблять висновок: “Що необхідно в умовах ринкової економіки для підняття рейтингу торгового підприємства?”

Висновок групи “Історики”. За роки свого існування фірма “Оскар” напрацювала достатньо широку мережу постійних клієнтів і здобула популярність торгової марки

“ОСКАР” завдяки наявності значного асортименту товарів, що яскраво вирізняються на загальному фоні низькою ціною при високій якості пропонованих товарів і послуг. Компанія виділяється серед найближчих конкурентів постійним прагненням до зміцнення своїх позицій на ринку оптово-роздрібною торгівлі, працює над підвищенням професіоналізму персоналу, розширенням асортименту пропонованих товарів і послуг.

Висновок групи “Стратеги”: привабливість для відвідувачів; наявність в єдиному місці всього необхідного асортименту товарів, сервісів і місць відпочинку; дитячий супермаркет, велика дитяча ігрова зона, атракціони, лабіринт, дитяче кафе, міні-театр; зона відпочинку і розваг; боулінг; Інтернет-кафе; фуд-корт (кафе, ресторан, фаст-фуд); майданчик ігрових автоматів; сервіс і послуги для покупців: наявність маркету побутової техніки і бутиків непродовольчих товарних груп; банкомат, обмін валют; мобільний зв’язок; фото-, копіцентр, поліграфія; хімчистка, туалети.

Висновок групи “Дослідники”: найкращий та широкий асортимент товарів, включаючи ексклюзивні; ефективне використання технічних засобів; постійний набір додаткових послуг і сервісів для зручності покупців; ефективність використання площі та обладнання; завжди свіжа та якісна пропозиція товарів для покупців.

Результат проекту. Соціальне партнерство – запорука якісної підготовки кваліфікованих робітників ХВПКУ на базі ХОТД “ОСКАР”:

– впровадження в навчально-виробничий процес новітніх технологій торгівлі на основі соціального партнерства з базовим підприємством;

– підготовка, відповідно до потреб ринку праці, висококваліфікованих робітників з новим рівнем компетентності, спроможних самостійно організовувати і вести торгівельну діяльність в умовах конкуренції;

– результативність та ефективність впровадження інновації.

Загальні підсумки проекту:

– виконана робота є проміжним етапом в проекті подальшого дослідження стану ринку продовольчих та непродовольчих товарів вітчизняних виробників;

– пошукова робота показала розвиток виробництва товарів, розширення асортименту за рахунок впровадження інноваційних технологій виробництва, сировини, пакування, що впливають на якість та споживчі властивості виробів;

– інформаційний матеріал дослідження використовується викладачами професійно-теоретичної підготовки та майстрами виробничого навчання на теоретичному і виробничому навчанні.

Перспективи подальших досліджень (плани на майбутнє).

• Даний проект передбачає соціальне партнерство між навчальним закладом та торговою мережею “ОСКАР”, яка є візитною карткою міста Херсон.

• Саме сюди навідується більша частина мешканців міста. Ось чому проектом передбачається запровадження ефективної організації виробничого навчання та практики учнів з метою покращення їх підготовки, підвищення професіоналізму, майстерності в руслі кращих традицій та вимог сучасного ринку праці.

• Впровадження в навчально-виробничий процес новітніх технологій торгово-технологічного процесу на основі соціального партнерства з торговою мережею “ОСКАР”.

• Підготовка, відповідно до потреб ринку праці, висококваліфікованих робітників, з новим рівнем компетентності, спроможних самостійно організувати свою працю.

Висновки. На сьогоднішній день використання проектної технології у навчально-виробничому процесі ПНЗ є показником високої кваліфікації педагога, його прогресивної методики навчання та розвитку учнів, мотивації та щирого прагнення майбутніх фахівців до здобуття нових професійних знань, умінь та навичок.

Систематичне впровадження технології проектної діяльності при підготовці фахівців сфери торгівлі сприяє становленню компетентного спеціаліста нової генерації, що відповідає вимогам ринкової системи господарювання.

Використана література:

1. Айситулина К. Тренинг персонала в ресторане / К. Айситулина. – М. : Издательский дом “Ресторанные ведомости”. – 2007. – 208 с.
2. Державний стандарт професійно-технічної освіти з професії “Продавець продовольчих товарів” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/education/profesijno-texnichna/standarty.html>
3. Дичківська І. М. Інноваційні педагогічні технології / І. М. Дичківська. – К. : Академвидав, 2004. – 352 с.
4. Діброва Т. Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика : навчальний посібник / Т. Г. Діброва. – К. : Стило, 2011. – 294 с.
5. Карнегі Д. Як завойовувати друзів і впливати на людей / Д. Карнегі ; пер. з англ. – Рибінськ : ВАТ “Рибінський Будинок друку”, 2007. – 275 с.
6. Кулішов В. С. Впровадження проектних технологій при підготовці фахівців сфери торгівлі : методичні рекомендації до навчального модулю “Технології навчання професії” / В. С. Кулішов. – Біла Церква : БІНПО УМО НАПН України, 2016. – 66 с.
7. Методика трудового навчання: проектно-технологічний підхід : навч. посіб. / за заг. ред. О. М. Коберника, В. К. Сидоренка. – Умань : СПД Жовтий, 2008. – 216 с.
8. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева, А. Е. Петров ; под ред. Е. С. Полат. – М. : Академия, 2000. – 272 с.
9. Освітні технології : навч.-метод. посіб. / за ред. О. М. Пехоти. – К. : А.С.К., 2004. – 256 с.
10. Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах (Постанова від 11 вересня 2007 р. N 1117) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1117-2007-p/page>

Кулішов В. С. Особенности применения технологии проектов при подготовке специалистов сферы торговли в профессиональных учебных заведениях Украины.

В статье осуществлена попытка раскрыть особенности проектной деятельности будущих специалистов сферы торговли в ПУЗ Украины. Рассмотрены вопросы специфики профессий, связанных с торговлей, требования к современному специалисту сферы торговли, представлен опыт внедрения проектных технологий обучения в конкретном ПУЗ.

Выяснено, что проектная технология обучения в последнее время активно используется в системе профессионального образования. Главным ее элементом является процесс проектирования учебного поиска – от моделирования тренировочных умений к постановке учебной проблемы и ее исследованию, к конструированию и определению оптимальных путей ее решения в виде проекта.

Определено, что сегодня одной из приоритетных отраслей в условиях рыночной экономики является торговля, и поэтому значительно увеличились требования людей к качеству обслуживания клиентов и к профессиональной подготовке работников данной сферы. Учитывая требования к подготовке современного специалиста отрасли торговли, обосновано, что именно проектная технология обучения на сегодняшний день отвечает тем профессиональным стандартам, которых требует общество.

Ключевые слова: технология проектов, торговля, специалист, профессиональные требования, продавец, проектная деятельность.

Kulishov V. S. Peculiarities of using projects technology for training specialists of trade sphere in vocational schools of Ukraine.

The article is devoted to peculiarities of project activity of the future specialists of the trade sphere in vocational schools of Ukraine. The questions of professions specifics related with trading and the requirements for modern specialist of trade sphere are considered. The experience of implementing of project learning technologies in particular vocational school is represented.

It is found that lately the project technology of learning is widely used in the vocational education system. Its main element is the pupil's research design process – from modeling of training abilities to the formulation of educational problem and its study, to construction and definition the optimal ways of its solving as a project.

It is determined that today one of the priority sectors in a market economy is trade and therefore it is significantly increased requirements of people to the quality of customer service and to professional training of employees in this field. Taking into account the training requirements of a modern specialist trade sphere it is proved that the project technology of learning today meets the professional standards required by the society.

Keywords: projects technology, trade, specialist, professional requirements, seller, project activity.