

Деловая игра «Найм сотрудника в отдел продаж»

Пронина Ольга Юрьевна

*Приамурский государственный университет им.Шолом-Алейхема
студент*

Лагунова Александра Андреевна

*Приамурский государственный университет им.Шолом-Алейхема
студент*

Баженов Руслан Иванович

*Приамурский государственный университет им.Шолом-Алейхема
к.п.н., доцент, зав.кафедрой информационных систем, математики и
методик обучения*

Аннотация

В статье рассматривается пример проведения деловой игры в курсе «Информационные технологии в менеджменте» среди студентов. В ходе игры студенты делятся на две команды. Цель игры выбор наилучшего претендента на должность сотрудника в отдел продаж. Выбор будет осуществляться из четырех претендентов, с помощью системы «Mpriority».

Ключевые слова: деловая игра, метод анализа иерархии, информационные технологии.

Business game «Recruitment to the sales department»

Pronina Olga Yurievna

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
student*

Lagunova Aleksandra Andreevna

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
student*

Bazhenov Ruslan Ivanovich

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
Candidate of pedagogical sciences, associate professor, Head of the Department
of Information Systems, Mathematics and teaching methods*

Abstract

The article describes an example of a business game in the course "Information Technologies in Management" among students. During the game, students are divided into two teams. Goal of the game to choose the best applicant for the

position of an employee in the sales department . The selection will be carried out of the four applicants, with the help of «Mpriority».

Keywords: business game, the method of analysis of the hierarchy of information technology.

Деловая игра - это процесс обучения, при котором участники принимают решения, как в коллективе, так и самостоятельно. В процессе проведения деловой игры участники при погружении в деловую ситуацию формируют в себе профессиональные качества, что выражает актуальность проведения деловых игр.

Подход к разработке модели проведения деловой игры в студии компетентности деловых игр в своей научной работе раскрыли О.Л.Викентьева, А.И.Дерябин, Шестакова Л.В. [1]. Об организации деловых игр в курсе «Управление проектами информационных систем» написал Р.И.Баженов [2-6]. О том, как деловые игры участвуют в формировании профессиональных качествах будущих инженеров, написали Р.С. Имамбаева, Н.Ю. Полищук [7]. О том, что деловая игра является средством развития иноязычной компетенции студентов технического вуза, написали В.И.Дьяченко, М.В.Куимова, М.С.Киселева [8]. Как можно применять деловые игры в подготовке специалистов экономических профилей рассказала Л.С.Чеглакова [9]. Деловую игру в элективном курсе по информатике описали Л.М.Дергачева, Н.Д.Тамошина [10]. О значении самостоятельной работе в вузе написала И.Н.Мовчан [11]. И.Д.Белоусова [12] показала взаимосвязь профессиональных стандартов в сфере обучения ИТ-специалистов. О.М.Киселева изучала преподавание дисциплины «Социальная информатика» в вузе для направления подготовки «Социальная работа» [13]. С.В.Козлов выделил структуру, содержание и специфика вычислительной практики студентов математического профиля направления подготовки «Педагогическое образование» [14]. Л.М.Куприянова рассмотрела метод «кейс-стади» в высшем профессиональном образовании [15]. О.В.Орусова применила метод деловых игр при преподавании курса «Макроэкономика» [16]. Проведением деловых игр также занимаются и зарубежные ученые [17-20].

Объектом исследования является проведение деловой игры в курсе «Информационные технологии в менеджменте» среди студентов, которые должны выбрать наилучшего претендента на должность сотрудника в отдел продаж.

Цели игры:

- умение принимать решения не только самостоятельно, но и коллективно;
- изучение метода анализа иерархии;
- изучение системы «Mpriority».

Этапы проведения деловой игры:

1. Студенты делятся на две команды (1-3 мин.).
2. Объясняются правила игры (3-5 мин).

Обе команды в процессе игры должны понять сущность метода анализа иерархии, а так же самим воспроизвести процесс данного метода с помощью программы «Mpriority».

3. Процесс игры (40-60 мин.)

Разделившись на две команды, студенты придумывают 10 качеств, которыми должен обладать сотрудник отдела продаж. Разделив учебную доску на две части, обе команды выписывают придуманные качества. Отбирают четыре, по их мнению необходимых качеств, которыми должен обладать сотрудник отдела продаж. В ходе отбора качеств рекомендуется, чтобы остались такие качества как коммуникабельность, опыт работы, уверенность, знание теории продаж, так как эти четыре качества указывают на способность личности к работе в отделе продаж. Из каждой команды отбираются по два человека, которые будут являться претендентами на должность в отделе продаж (табл.1). Далее с помощью системы «Mpriority» [21], студенты выбирают наиболее подходящего претендента, тем самым изучают метод анализа иерархии.

Таблица 1- Описания качеств претендентов

№	Коммуникабельность	Опыт	Уверенность	Знание теории продаж
1	Обладает данным качеством в средней степени	Имеет хороший опыт	Обладает данным качеством в средней степени	Обладает данным качеством хорошо
2	Обладает данным качеством в средней степени	Имеет хороший опыт	Обладает данным качеством в средней степени	Обладает данным качеством в средней степени
3	Обладает данным качеством очень хорошо	Обладает данным качеством в средней степени	Обладает данным качеством в средней степени	Обладает данным качеством хорошо
4	Обладает данным качеством очень хорошо	Имеет хороший опыт	Обладает данным качеством очень хорошо	Обладает данным качеством в средней степени

Работа с системой:

1. Необходимо запустить систему «Mpriority», создать новый проект. В окне создания нового проекта нужно указать цель проекта, число уровней в иерархии и максимальное число элементов (рис.1).

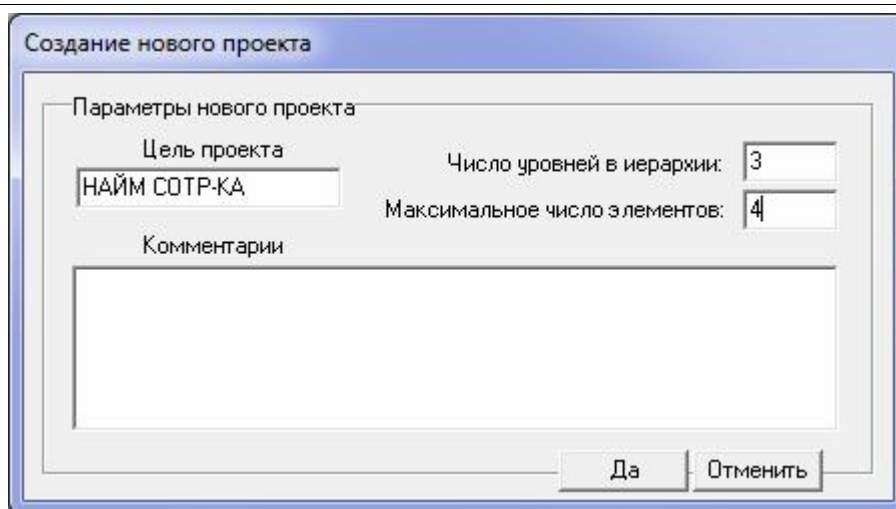


Рисунок 1- Создание нового проекта

2. Далее необходимо заполнить таблицу иерархии. Во второй уровень иерархии вписываем качества сотрудников, а в третий уровень альтернативы, т.е. претендентов (рис.2).

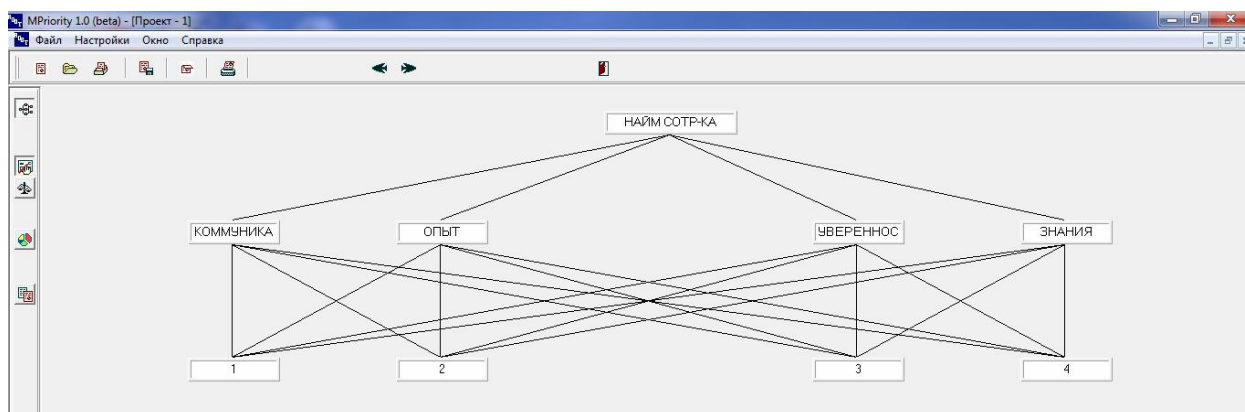


Рисунок 2- Редактирование таблицы иерархии

3. Далее необходимо перейти в режим работы экспертов (рис.3).

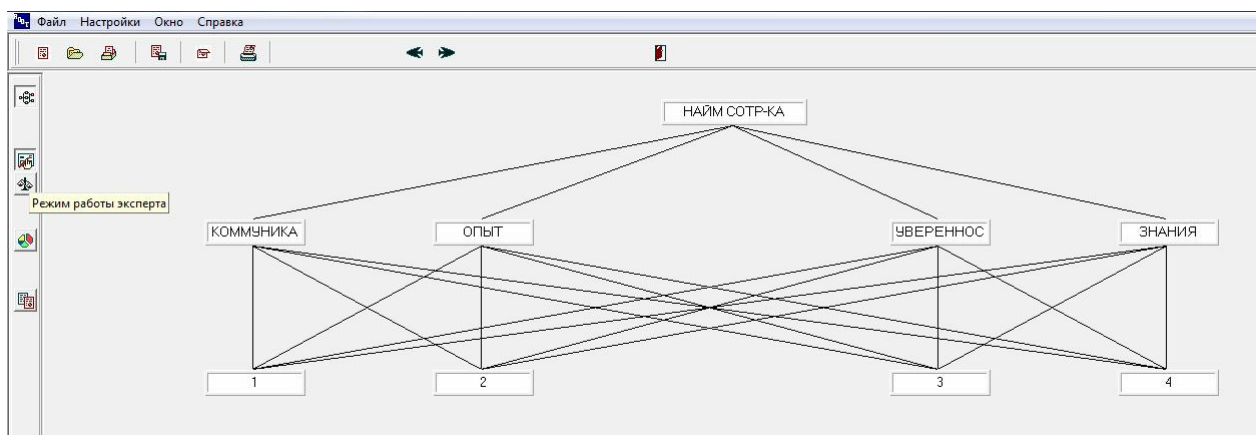


Рисунок 3. Переход в режим работы экспертов

4. Выбираем качество коммуникабельность, открывается окно «Режим работы эксперта» (рис.4).

Рисунок 4- Работа эксперта по качеству «коммуникабельность»

По таблице можно увидеть что, первый претендент явно коммуникабельней, чем второй, но менее, чем третий и четвертый претенденты. Второй претендент менее коммуникабелен, чем первый и третий, но по данному качеству одинаков с четвертым претендентом. Третий по коммуникабельности превосходит первого и второго претендента, но уступает четвертому. Четвертый претендент по данному качеству превосходит первого и третьего, но одинаково коммуникабелен со вторым претендентом.

5. Далее открываем окно качественной шкалы и сравниваем первого и второго претендента по качеству «коммуникабельность» (рис.5).

Качественная шкала

Сравниваем объект А

с объектом В

Относительно объекта верхнего уровня

КОММУНИКА

А по значимости абсолютно превосходит В
 <<промежуточное значение>>
А явно важнее В
 <<промежуточное значение>>
А значительно важнее В
 <<промежуточное значение>>
А незначительно важнее В
 <<промежуточное значение>>
А и В одинаково важны
 <<промежуточное значение>>
В незначительно важнее А
 <<промежуточное значение>>
В значительно важнее А
 <<промежуточное значение>>
В явно важнее А
 <<промежуточное значение>>
В по значимости абсолютно превосходит А

Да Отмена

Рисунок 5- Сравнение двух претендентов по качеству
«коммуникабельность»

6. Проводим сравнения для остальных претендентов по данному качеству и переходим к качеству «опыт» (рис.6-7).

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта

ОПЫТ

	1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	1	1	1/9	9	0,0943
2.	2	9	1	4	0,3364
3.	3	1/9	1/4	1	0,0426
4.	4	9	2	6	0,5266

СЗ:
 ИС:
 ОС:

Применить
 Закреть
 Отмена

Исследовать

Рисунок 6- Работа эксперта по качеству «опыт»

По данной таблице видно, первый претендент опытней третьего, второй претендент опытней первого и третьего, а четвертый претендент опытнее всех своих конкурентов.

Качественная шкала

Сравниваем объект А

с объектом В

Относительно объекта верхнего уровня

А по значимости абсолютно превосходит В
 <<промежуточное значение>>
А явно важнее В
 <<промежуточное значение>>
А значительно важнее В
 <<промежуточное значение>>
А незначительно важнее В
 <<промежуточное значение>>
А и В одинаково важны
 <<промежуточное значение>>
В незначительно важнее А
 <<промежуточное значение>>
В значительно важнее А
 <<промежуточное значение>>
В явно важнее А
 <<промежуточное значение>>
В по значимости абсолютно превосходит А

Рисунок 7- Сравнение претендентов по качеству «опыт»

7. Таким же образом необходимо провести сравнения по качествам «уверенность» и «знание теории продаж» для всех претендентов (рис.8-11).

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта

		1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	1	1	1/6	1/6	4	0,1233
2.	2	6	1	7	1/9	0,3141
3.	3	6	1/7	1	1/8	0,1222
4.	4	1/4	9	8	1	0,4402

СЗ:
 ИС:
 ОС:

Рисунок 8- Работа эксперта по качеству «уверенность»

По таблице видно что, первый претендент увереннее четвертого, второй увереннее первого и третьего, третий более уверенный чем

первый, а четвертый по уверенности превосходит второго и третьего претендента.

Качественная шкала

Сравниваем объект А

с объектом В

Относительно объекта верхнего уровня

УВЕРЕННОС

A по значимости абсолютно превосходит B
 <<промежуточное значение>>
A явно важнее B
 <<промежуточное значение>>
A значительно важнее B
 <<промежуточное значение>>
A незначительно важнее B
 <<промежуточное значение>>
A и B одинаково важны
 <<промежуточное значение>>
B незначительно важнее A
 <<промежуточное значение>>
B значительно важнее A
 <<промежуточное значение>>
B явно важнее A
 <<промежуточное значение>>
B по значимости абсолютно превосходит A

Да Отмена

Рисунок 9- Сравнение претендентов по качеству «уверенность»

Работа эксперта

Производим попарные сравнения относительно объекта

ЗНАНИЯ

		1.	2.	3.	4.	Приоритет
1.	1	1	9	7	1/3	0,4491
2.	2	1/9	1	1/5	4	0,1145
3.	3	1/7	5	1	1/7	0,1185
4.	4	3	1/4	7	1	0,3176

СЗ:
 ИС:
 ОС:

Применить
 Закреть
 Отмена

Исследовать

Рисунок 10- Работа эксперта по качеству «знание теории продаж»

По данной таблице видно, что по знаниям теории продаж первый претендент превосходит второго и третьего, второй четвертого, третий второго, а четвертый претендент превосходит первого и третьего.

Качественная шкала

Сравниваем объект А 1

с объектом В 4

Относительно объекта верхнего уровня

ЗНАНИЯ

А по значимости абсолютно превосходит В
 <<промежточное значение>>
 А явно важнее В
 <<промежточное значение>>
 А значительно важнее В
 <<промежточное значение>>
 А незначительно важнее В
 <<промежточное значение>>
 А и В одинаково важны
 <<промежточное значение>>
 В незначительно важнее А
 <<промежточное значение>>
 В значительно важнее А
 <<промежточное значение>>
 В явно важнее А
 <<промежточное значение>>
 В по значимости абсолютно превосходит А

Да Отмена

Рисунок 11- Сравнение претендентов по качеству «знание теории продаж»

8. Далее нужно вывести результат (рис. 7).

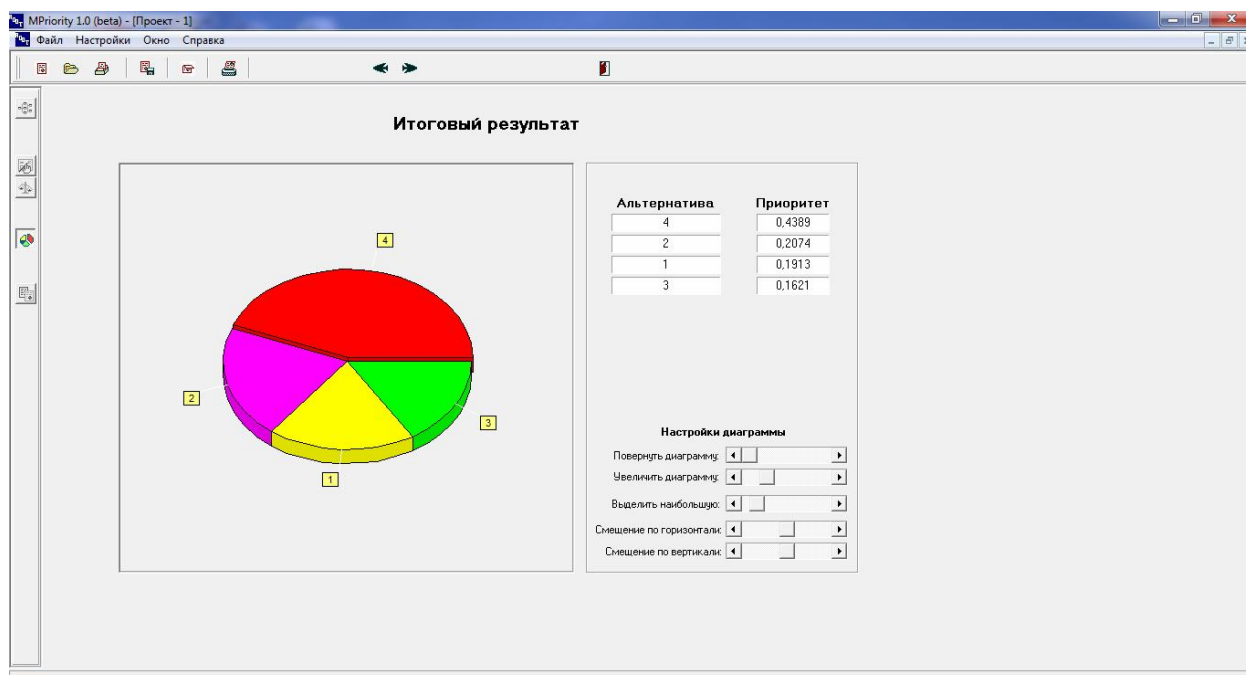


Рисунок 12- Итоговый результат проведения выбора наилучшего претендента

По диаграмме результата видно, что наиболее подходящий кандидат на должность сотрудника в отдел продаж по качествам: коммуникабельность, опыт, уверенность и знаний теории продаж, является кандидат под номером четыре.

Данный опыт проведения деловой игры показал, что студенты с интересом восприняли процесс и активно занялись участием в деятельности игры.

Библиографический список

1. Викентьева О.Л., Дерябин А.И., Шестакова Л.В. О подходе к разработке модели проведения деловой игры в студии компетентности деловых игр // Математика программных систем Межвузовский сборник научных трудов. Пермь, 2013. С. 140-145.
2. Баженов Р.И. Об организации деловых игр в курсе «Управление проектами информационных систем» // Научный аспект. 2014. Т. 1. № 1. С. 101-102.
3. Баженов Р.И. О методике преподавания дисциплины «Управление проектами информационных систем» // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 3 (35). С. 55.
4. Лагунова А.А., Пронина О.Ю., Николаев С.В., Баженов Р.И. Деловая игра «Заказ и продажа сайта» в курсе «Управление проектами информационных систем» // Современная педагогика. 2015. № 7 (32). С. 25-28.
5. Пронина О.Ю., Лагунова А.А., Баженов Р.И. Деловая игра «Экономическое обоснование внедрения системы электронного документооборота» // Постулат. 2015. №2. URL: <http://e-postulat.ru/index.php/Postulat/article/view/20> (дата обращения 18.01.2016).
6. Векслер В.А., Баженов Р.И. Формирование модели обучения взрослых основам информационных технологий: региональный аспект. Биробиджан, 2014.
7. Имамбаева Р.С., Полищук Н.Ю. Деловые игры в формировании профессиональных качеств будущих инженеров // Научная перспектива. 2013. № 3. С. 71-74.
8. Дьяченко В.И., Куимова М.В., Киселева М.С. Деловая игра как средство развития иноязычной компетенции студентов технического вуза // В мире научных открытий. 2014. № 7.2 (55). С. 880-886.
9. Чеглакова Л.С. Применение деловых игр в подготовке специалистов экономических профилей // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2012. № 4. С. 2-7.
10. Дергачева Л.М., Тамошина Н.Д. Деловая игра в элективном курсе по информатике // Информатика и образование. 2007. №1. С. 57-60.
11. Мовчан И.Н. О значении самостоятельной работе студентов в вузе // Научные труды SWorld. 2007. Т. 6. №1. С. 72-73.
12. Белоусова И.Д. Профессиональные стандарты в сфере обучения ИТ-

- специалистов//Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 марта 2015 г.: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 20-21.
13. Киселева О.М. Преподавание дисциплины «Социальная информатика» в вузе для направления подготовки «Социальная работа»//Современная педагогика. 2014. № 5 (18). С. 17.
14. Козлов С.В. Структура, содержание и специфика вычислительной практики студентов математического профиля направления подготовки «Педагогическое образование» // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 7 (35). С. 98-103.
15. Куприянова Л.М. Метод «кейс-стади» в высшем профессиональном образовании//Экономика образования. 2013. № 3 (76). С. 33-46.
16. Орусова О.В. Применение метода деловых игр при преподавании курса «Макроэкономика»//Вестник Московского финансово-юридического университета. 2012. № 2. С. 200-215.
17. Faria A.J., Wellington W.J. Validating business gaming: business game conformity with pims findings // Simulation and Gaming. 2005. Т. 36. № 2. С. 259-273.
18. Koehn D. Business and game-playing: the false analogy // Journal of Business Ethics. 1997. Т. 16. № 12-13. С. 1447-1452.
19. Seligman D., de Llosa P. The business cycle game // Fortune. 1992. Т. 126. № 2. С. 172-173.
20. Hilts P. This game is all business // Publishers Weekly. 1993. Т. 240. № 44. С. 38.
21. MPRIORITY 1.0 // Программные средства поддержки принятия оптимальных решений. URL: <http://tomakechoice.com/mpriority> (дата обращения: 15.01.2016).