

*Результати опитування роботодавців
щодо формулювання цілей і завдань практичної
підготовки здобувачів ОПП Підприємництво та торгівля*

Домінуюча спеціалізація роботодавців-респондентів вказала, основний сегмент ринку це роздрібна торгівля, на який має бути найбільше орієнтована практична підготовка.

Більшість респондентів вважають, що ключові компетенції, критично важливі для роботи у сфері торгівлі і студент має набути під час практики це "Навички прямих продажів та переговорів" та "Ефективна робота з Клієнтами", це підкреслює необхідність розвитку м'яких навичок (soft skills) і комунікативних здібностей.

На думку більшості респондентів, має бути пріоритетне завдання практики в торгівлі це "Засвоєння процесів управління товарними запасами та закупівлями", що підтверджує важливість операційної ефективності та фінансової грамотності здобувачів освіти.

На питання наскільки важливі для стажування в торгівлі перераховані навички: високу оцінку отримали навички "Управління часом" та "Емоційний інтелект" це підтверджує, що роботодавці розглядають ці навички як фундаментальні для адаптації та ефективності на робочому місці

На питання які типові робочі процеси є найбільш корисними для включення у програму практики респонденти вказали "Обслуговування клієнтів" та "Приймання, маркування та інвентаризація товару".

Серед програмного забезпечення вказали ряд програм (BAS, Microsoft Excel, програми для РРО/каси).

Роботодавці готові використовувати студентів як ресурс для оптимізації та розвитку підприємства.

Респонденти вважають оптимальним тривалість практики 5-6 тижнів.

Додаткових коментарів не було.