

Передумовою ефективного використання потенціалу регіону є проведення проблемно-орієнтованих оцінок, що базуються на регулярному, упорядкованому і повному інформаційному забезпеченні управління. Базові принципи та основні цілі моделі розвитку потенціалу регіону враховують об'єктивні соціально-економічні умови, створення й удосконалення нормативно-правової бази. Визначення пріоритетних напрямків ефективного використання резервів й інформаційний блоки враховують об'єктивні наслідки розвитку регіону і підвищення інформованості підприємств в регіонах.

## КОУЧІНГ ЯК НОВА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Викладач к.е.н., Весперіс С.З., студ. Ворона О. В., ПВНЗ  
"Європейський університет"

Наш світ швидко змінюється. Постійно з'являються нові технології, нові продукти, нові вироби. Ринок знаходиться в неперервному русі. Об'єм інформації зростає кожного дня. І в цих нелегких умовах українським підприємцям доводиться вести всій бізнес.

Ви уже замислювались над затанням: «Як я можу досягати більшого в житті, залишаючись в гармонії з собою? Як мені не втрачати ефективність в складні часи?». Якщо так, то для Вас цікавим буде коучінг. Коучінг - це про сміливість бажати, ставити перед собою «божевільні» цілі і досягати їх.

Коучінг - це про гармонію: про прийняття себе, свого внутрішнього світу, про налагодження контакту зі своєю внутрішньою мудрістю і здобуття своєї внутрішньої сили.

Коучінг - це про те, що можливе все, у що ви вірите, про отримання віри в себе і свої можливості.

Коучінг - це про те, що життя краще, ніж ми про нього думаємо. Базове рівняння коучінга:

Ефективність = потенціал – перешкода.

Коучинг - процес консультування, при якому основна увага спрямована не просто на вирішення проблеми клієнта, а на розвиток його потенціалу: загального потенціалу та потенціалу стосовно конкретного кола проблем. При цьому Клієнт сам вирішує проблеми та активно просувається по шляху ефективності та успіху.

Говорячи про коучера, потрібно розуміти, що ця людина має бути професіоналом з великої літери. Справжнього чемпіона може виховати тільки чемпіон, чи група чемпіонів – лідерів.

Коучинг орієнтований на людей, які завдяки більшому розкриттю та продуктивному використанню свого потенціалу, можуть домогтися більш значних результатів, як у форматі своєї професійної діяльності, так і в загальному форматі життя.

Клієнт у сприйнятті коуч-консультанта - людина, що прагне до нових результатів. Вона готова взяти на себе відповідальність, і, опираючись на свої особистісні ресурси та ділові компетенції, усвідомлено приймає виклики, що знаходяться на шляху особистісного та професійного розвитку, справляючись з ними творчо та ефективно.

Завдання, які вирішуються в процесі коучинг-сесій:

- 1) системний погляд на навколишню реальність; розширення картини світу;
  - 2) виявлення та розв'язання прихованих проблем;
  - 3) знаходження «важелів» розвитку та можливостей для «проривів»;
  - 4) узгодження ціннісних орієнтирів, довгострокових цілей та повсякденної ефективності;
  - 5) сприяння розвитку стратегічного бачення та стратегії бізнес діяльності
  - 6) розвиток навичок ефективного керівництва;
  - 7) збалансований зворотний зв'язок, побудований на об'єктивних критеріях;
  - 8) розвиток ефективності кожного моменту: позитивне налаштування; мотивація до успіху;
  - 9) знаходження творчих шляхів вирішення проблеми
- Ключові інструменти коуч-консультування це, насамперед, розвиваючий діалог і системне моделювання.

Ефекти коучингу проявляються у підвищенні ефективності, вищій усвідомленості власних ресурсів, цілеспрямованому виході в зону найближчого розвитку, позитивному мисленні та сприйнятті нових можливостей, емоційній компетентності, спонтанності, природності, креативності, впевненості у собі та проактивності, комунікативній компетентності, самоорганізації та керуванні часом, підвищенні професійної ефективності та досягненні позитивних результатів у професійній діяльності. Все це дозволяє поліпшити якість професійного життя та діяльності: досягнення раніше, здавалося б, нереальних результатів; внутрішня гармонія.

Для кого може бути корисний коучинг?

1) Для тих, хто не бажає зупинятися на досягнутому; хто хоче більше відчувати себе; хто не вважає, що для нього вже все визначено обставинами;

2) Керівникам і топ-менеджерам компаній, які через власний високий статус та положення, змушені «бути на самоті». І не завжди одержують об'єктивний зворотний зв'язок про свої вчинки та діяльність.

Коуч може взаємодіяти із клієнтом як у процесі заздалегідь обговорених зустрічей, так і ситуативно, відгукуючись на запити клієнта, консультуючи під час телефонної розмови, знаходячись разом з клієнтом на важливих зустрічах, нарадах або допомагаючи йому готуватися до них.

Особливою формою коуч-консультування є індивідуальний тренінг, особливість якого полягає у цілеспрямованому розвитку та тренуванні компетенцій та навичок. Більшість людей знають, що їм необхідно робити для успіху, але тим не менш вони цього не роблять. «Коучінг в дії» - це про те, як найбільш ефективно використовувати наявні ресурси і... діяти!

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ГАЛУЗЕЙ**

Викладач к.е.н., Весперіс С.З., студ. Писаренко Д. О., КІ СумДУ

Купуючи товари в магазині, ми хочемо вірити, що куплене нами як мінімум їстівне і не нашкодить нам, і як максимум смачно та корисно. Але всі вище перелічені характеристики не мають сенсу, якщо виробник не в змозі забезпечити перш за все безпеку власної продукції. В даний час такі чинники, як зростання торгових мереж, розширення спектру харчової продукції, підвищення вимог споживачів до якості, зокрема безпеки продуктів харчування призводять до необхідності застосування додаткових вимог до діяльності - виробників сировини, харчових продуктів; компаній, що забезпечують транспортування і зберігання; організацій роздрібної торгівлі; виробників відповідного устаткування, пакувального матеріалу, добавок та інгредієнтів, та ін.

Основою системи менеджменту безпеки продуктів харчування є планомірні і регулярні заходи щодо забезпечення безпеки продуктів харчування, їх компонентів і пов'язаних з ними матеріалів.