

ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛИЦЕЙ»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ЧАС ОБЩЕНИЯ

в группе обучающихся первого курса по профессии СПО
38.01.02. Продавец, контролёр-кассир

Тема:

**«Моя профессия «Продавец, контролёр-кассир» – мой
выбор»**

Авторы разработки:
Орлова Л.С.
мастер производственного обучения,
Скотникова И.В.
преподаватель профильных дисциплин

с. Амурзет, 2018 г.

Анализ внеклассного мероприятия

Вид мероприятия: Час общения.

Тема: «Моя профессия «Продавец, контролёр-кассир» - мой выбор».

Место урока в направлении воспитательной работы: профориентационная работа.

Место мероприятия в работе ОУ: открытое внеклассное мероприятие.

Группа участник мероприятия: ПКК-311, первый курс.

Количество участвующих обучающихся группы: 13 человек.

Авторская группа: мастер производственного обучения по профессии «Продавец, контролёр-кассир» Орлова Л.С., преподаватель профильных дисциплин по профессии «Продавец, контролёр-кассир» Скотникова И.В.

Присутствующие приглашённые: Сычёва Н.И. директор ОГПОБУ «Многопрофильный лицей», Фуга Н.И. зам.директора по УВР, Грицук О.Н. руководитель МК по воспитательной работе, Буркова О.Н. воспитатель общежития, Дегтяренко А.В. классный руководитель группы МС-421.

Методы проведения: доклад, игра, диалог, демонстрация.

Форма проведения: викторина.

Цель проведения: акцентирование внимания обучающихся на вопросах, которые должны знать будущие профессионалы, привитие интереса к выбранной профессии.

Основной задачей стоящей перед авторской группой данного мероприятия было: способствовать развитию интереса к выбранной профессии решение основной задачи предполагало решение следующих «подзадач»:

- развитие понимания сущности профессии продавца, контролера - кассира;
- повышение интереса к выбранной профессии, актуализация её значимости;
- развитие способностей обучающихся к анализу, оценке и коррекции своей собственной деятельности и деятельности членов своей команды;
- воспитание толерантности, умения работать в команде, эффективного общения с коллегами.

Общие компетенции, развитию которых способствовало данное мероприятие, следующие:

ОК 1. Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивого интереса.

ОК 3. Анализ рабочей ситуации, осуществление текущего и итогового контроля, оценка и коррекция собственной деятельности, ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществление поиска информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 6. Работа в команде, эффективное общение с коллегами, руководством.

В ходе мероприятия использовалось следующее техническое и дидактическое оснащение: - проектор, экран, ноутбук; - презентация к вводной части «История развития профессии «Продавец», презентация игры «Моя профессия - мой выбор».

В разработке мероприятия была использована **учебная и дополнительная литература, а так же источники интернета.**

Акцентировано внимание на место данного мероприятия в системе конкурсных мероприятий «Конкурсной недели по профессии «Продавец, контролёр-кассир»».

При планировании мероприятия были учтены особенности группы обучающихся (начинающие обучение по профессии «Продавец, контролёр-кассир»). В ходе часа общения было запланировано и реализован небольшой «экскурс в историю профессии «Продавец» с использованием презентации. Для того, чтобы обучающиеся смогли проследить эволюцию развития профессии.

Для активизации деятельности обучающихся в часе общения использована игровая форма общения, которая от части способствует раскрепощению обучающихся, проявлению дружелюбия, свободы общения, проявлению имеющихся знаний в тематике вопросов касающихся таких направлений как: профессиональная санитария и гигиена, торговые

вычисления, знание даты празднования для работника торговли, азов устройства контрольного кассовой техники её назначения, и сферы применения.

Проведение данного мероприятия выявило следующее: - за незначительный период обучения по профессии, у обучающихся на первоначальном уровне сформировано, общее представление о профессии, им знакомы азы таких дисциплин как «Торговые вычисления», «Санитария и гигиена в торговле», МДК 03.01. «Выполнение работ на контрольно-кассовой технике и расчёты с покупателями».

За весь период проведения данного мероприятия, в группе наблюдалась спокойная, дружелюбная атмосфера общения, присутствовала игровая активность, дополненная эрудированностью участников викторины.

По окончании мероприятия осуществлен рефлексивный опрос по проведённому мероприятию, который позволил сделать вывод о том, что мероприятие понравилось обучающимся.

Рефлексивным результатом по проведённому мероприятию обучающиеся отметили следующее:

- мы узнали, какого числа празднуется «день работника торговли»;
- узнали некоторые вопросы, касающиеся профессиональной санитарии и гигиены;
- узнали некоторую информацию, касающуюся ККМ и сферы их применения в торговле;
- узнали немного о том, какую роль в торговле играют документы.

Преподаватель профильных дисциплин по профессии «Продавец, контролёр-кассир»
Скотникова И.В.

План внеклассного мероприятия

Профессия СПО: 38.01.02. Продавец, контролер-кассир

Группа: ПКК-311

Курс: первый

Время на проведение: 45 минут

Авторы разработки: Орлова Л.С. мастер производственного обучения, Скотникова И.В. преподаватель профильных дисциплин.

Тема: «Моя профессия «Продавец, контролёр-кассир» – мой выбор».

Цель: способствовать развитию интереса к выбранной профессии.

Задачи:

- развить понимание сущности профессии продавца, контролера - кассира;
- повысить интерес к выбранной профессии, актуализировать ее значение;
- развивать способность к анализу, оценке и коррекции своей собственной деятельности и деятельности членов своей команды;
- воспитывать толерантность, умение работать в команде, эффективно общаться с коллегами.

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами

Форма проведения: конкурс-игра

Техническое и дидактическое оснащение:

- проектор, экран, ноутбук;
- презентация к вводной части «История развития профессии «Продавец», презентация игры «Моя профессия - мой выбор»;

Ход мероприятия

Слайд № 1. Тема мероприятия.

Ведущий № 1:

Здравствуйте, Мы рады видеть Вас на сегодняшнем часе общения, посвящённом профессии "Продавец, контролер-кассир".

Слайд № 2.

Торговое ремесло - одно из древнейших занятий человека. Оно появилось тогда, когда были придуманы первые деньги, и людям необходимо было обменять товар на товар или товар на деньги.

Однако слово "продавец" пришло в наш обиход лишь в конце XIX века, когда в России стали появляться крупные торговые предприятия и универмаги. До этого люди, занимавшиеся торговлей, назывались по-разному. Долгое время центральной фигурой в торговле оставался **купец**.

Он разъезжал по городам, продавал, покупал, перепродавал.

Другой видной фигурой в русской торговле после купца был **прасол-скупщик**. Он ездил по деревням и скупал сельские продукты, скот, рыбу, а затем формировал из них партии и выгодно перепродавал более крупным торговцам. Наряду с **прасолами** на российском рынке действовала многочисленная группа мелких торговцев (**офеней, ходбщиков, коробейников, щепетильников**), занимающихся развозом промышленных изделий.

Слайд № 7.

В 1575 - 1610 годах в России вышла первая "Торговая книга", содержащая сведения товароведческого характера.

В 1810 году была создана первая в России московская практическая академия коммерческих наук.

В 1962 году в Лейпциге были приняты общие принципы классификации промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Слайд № 8.

Ведущий № 2.

Продавец – самая массовая профессия на рынке труда. **Но что отличает идеального продавца от того, кто лишь временно занимает эту должность? Из чего складывается его работа и заработок, сколько ступеней в карьерной лестнице? Я попробую коротко ответить на этот вопрос.**

Куда бы мы ни зашли, в магазин у дома или сетевой гипермаркет, там будет **продавец**. Будучи такой массовой, профессия продавца, открывает свои двери многим: и тем, кто действительно любит эту профессию, и тем, кто хочет временно подзаработать.

Потому что у профессии продавца широкая типология: от человека, работающего в продуктовом магазине, до человека, отвечающего за переговоры и сбыт продукции в крупной корпорации.

Любой продавец, прежде всего, должен быть **хорошим психологом и уметь общаться, уметь расположить к себе любого незнакомого человека. Среди частых требований к вакансии продавца: грамотная речь, коммуникабельность, вежливость, ответственность, активная жизненная позиция.**

Продавец – это человек, который помогает покупателю выбрать товар, взвесить, упаковать, посчитать стоимость. Также он получает товары со склада, готовит их к продаже, оформляет витрины. Он должен уметь пользоваться рабочим оборудованием – весами, холодильником, режущими машинами и т.д.

Продавец-консультант, в отличие от обычного продавца, еще должен быть хорошо подкован теоретически: знать достаточно информации о продаваемом товаре, уметь объяснить ее покупателю, представить товар в выгодном свете, помочь выбрать. Самый важный навык продавца-консультанта – умение общаться.

Продавец-кассир, обслуживает покупателей, работает на компьютерной кассе. Должен уметь обращаться с кредитными и бонусными картами, если такие есть у магазина. Выкладывает товар в прикассовой зоне, отслеживает сроки реализации товара, контролирует соответствие и наличие ценников, участвует в инвентаризации.

Карьера продавца: младший продавец, продавец, старший продавец. С позиции старшего продавца можно продвинуться до администратора и директора магазина.

Слайд № 9.

Ведущий № 1:

В наше время профессия «Продавец, контролер-кассир» востребована в любой торговой точке: в небольшом магазинчике или супермаркете, магазине продуктов или промышленных товаров. Продавец, контролер-кассир владеет такими умениями и навыками, о которых купцы и понятия не имели. **Виды деятельности профессии продавец включают следующие виды деятельности:**

- проверка наличия товара в отделе до начала рабочего дня;
- подготовка товара к продаже (расположение, оформление продукции, расположение ценников);

- подготовка в подсобном помещении тележек и контейнеров с товаром для предотвращения перебоя в торговле.

Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности продавца

Способности	Личностные качества, интересы и склонности
<ul style="list-style-type: none"> • грамотная, краткая, выразительная, понятная речь; • оперативность; • хорошая память; • развитое обоняние / тактильная чувствительность / зрительная чувствительность (в зависимости от специфики отдела или магазина); • хороший глазомер; • развитое воображение; • большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания; • выдержка; • артистичность. 	<ul style="list-style-type: none"> • общительность; • самоконтроль (умение управлять собой - эмоциями, поступками, поведением); • терпение; • выдержка; • снисходительность; • ровное и спокойное отношение к людям; • эмоциональная устойчивость; • оперативность; • расторопность; • внимательность; • ответственность; • честность; • доброжелательность; • наблюдательность; • умение убеждать.

Слайд № 12. Качества, мешающие, профессиональной деятельности продавца: плохая память, нечёткая речь (заикание), медлительность, нерасторопность, грубость.

Ведущий № 2:

Современное общество требует все более качественного обслуживания и сервиса. Продавец должен быть эрудированным, всесторонне развитым человеком. Сегодня, вы поближе узнаете, друг друга, оцените знания, полученные вами за не столь маленький период обучения профессии, возможно, кто-то восполнит пробелы в своих знаниях. Также вы сможете расширить свой кругозор, эрудированность и смекалку. Сегодняшняя игра позволит вам взять правильный курс в мир освоения выбранной вами профессии.

Презентация игры «Моя профессия – мой выбор».

Слайд № 1.




Ведущий № 1.

Дальнейшее наше с вами общение мы предлагаем провести в форме детской игры, которая всем знакома со школьной скамьи «Морской бой» в неё вы играли когда вам было не интересно на уроке. А мы попробуем сделать нашу сегодняшнюю встречу интересной с этой игрой, только играть в неё будут не два игрока, а две команды. Предлагаю ознакомиться с правилами игры:

Слайд № 2.

- Две команды по очереди называют клетку, указывая букву и цифру
- Ведущий открывает клетку, определяя, что попало игроку
- Если открытая клетка оказалась пустой, то ход переходит команде-сопернице
- Если при выборе хода выпадает корабль, играет команда, которая открыла эту клетку, плюс она зарабатывает 50 рублей
- Если открылась буква «В» - ведущий, нажимая на неё, открывает вопрос, на который должна ответить указавшая на него команда
- В зависимости от ответа (правильно/неправильно), ход либо переходит другой команде, либо игру продолжает команда, правильно ответившая на вопрос
- Победителем игры является команда, которая соберёт наибольшее количество кораблей и денег

- Правильный ответ команды оценивается в 100 рублей
- Выпавший в ходе игры корабль – 50 рублей.

Слайд № 2. В игре  3 - однопалубных корабля;  4 - трёхпалубных корабля;  3 - четырёхпалубных.

Ведущий № 1. И так, предлагаю приступить к игре и с вашей стороны проявлять внимательность! Право первого хода в выборе вопроса представляется команде по жребию. Пожалуйста капитаны выберите жребий и укажите кто начинает первым.

Слайд № 3. Вопрос: Назовите дату празднования дня работника торговли?

Слайд № 4. Ответ: 28 июля.

Слайд № 5. Для чего предназначено торговое оборудование «Астра-100Ф»?

Слайд № 6. Для автоматизированного выполнения расчётов за покупку в торговом зале.

Слайд № 7. Какие правила необходимо знать продавцу, чтобы не наказала служба САНЭПИДЕМ НАДЗОРА?

Слайд № 8. Санитарно-гигиенические правила торговли.

Слайд № 9. Какой инструктаж проходят продавцы при устройстве на работу? *первичный, *текущий, повторный?

Слайд № 10. Первичный.

Слайд № 11. В купюрах какого достоинства выполняются расчёты за покупку в России?

Слайд № 12. 10, 50, 100, 500, 1000, 10000, 50000, 500000.

Слайд № 13. При устройстве на работу продавец должен пройти: медицинский осмотр; технический осмотр; профилактический осмотр.

Слайд № 14. Медицинский осмотр.

Слайд № 15. Результаты медицинского осмотра фиксируют в: трудовой книжке, межмедицинской книжке, чековой книжке.

Слайд № 16. Медицинской книжке.

Слайд № 17. К работе в должности продавца, недопускаются лица больные: варикозом, туберкулёзом, артритом?

Слайд № 18. Туберкулёзом.

Слайд № 19. Санитарные требования касающиеся рук продавца предполагают: коротко остриженные ногти, массивные украшения, декоративный маникюр.

Слайд № 20. Коротко остриженные ногти.

Слайд № 21. Головной убор продавца предназначен для: прикрывания глаз, предохранения попадания волос на продукты, для карасоты.

Слайд № 22. Предохранения попадания волос на продукты.

Слайд № 23. Обувь продавца предполагает: создание удобства для ног, создание удобства позы, скорость передвижения.

Слайд № 24. Создание удобства для ног.

Слайд № 25. Опрятный вид продавца способствует: доверительному отношению покупателей; доверительному отношению руководителя; доверительному отношению коллег.

Слайд № 26. Все варианты.

Слайд № 27. Натуральными измерителями называют меры: длины, объёма, веса; меры денег; меры труда работников?

Слайд № 28. Длины, объёма, веса.

Слайд № 31. Простым числом называют: число, состоящее из одного наименования; число состоящее из нескольких наименований; именованное число?

Слайд № 32. Число, состоящее из одного наименования.

Слайд № 33. К мерам длины относят: килограмм, грамм, миллиграмм; фунт, дюйм, аршин; сажень; фунт, золотник, серебряник?

Слайд № 34. Фунт, дюйм, аршин; сажень.

- Слайд № 35. Цена – это...: денежное выражение стоимости товара; воплощенные в товаре общественно необходимые затраты труда; прибыль и себестоимость?
- Слайд № 36. Денежное выражение стоимости товара.
- Слайд № 37. К методам вычислений относятся: деление, умножение, вычитание, сложение; разделение, раздробление, разложение; изучение, применение, анализирование?
- Слайд № 38. Деление, умножение, вычитание, сложение.
- Слайд № 39. Контрольно-кассовые машины подразделяются на: автономные, пассивные, активные; фискальные регистры, пасующие, активизирующие; фасующие, запоминающие, работающие от сети?
- Слайд № 40. Автономные, пассивные, активные.
- Слайд № 41. Клавиатура ККМ представлена следующими видами клавиш: цифровыми, секционными, функциональными; номерными, отделовыми, выполняющими; буквенно-цифровыми, операционными, запоминающими?
- Слайд № 42. Цифровыми, секционными, функциональными.
- Слайд № 43. Индикатор ККМ – это...табло для вывода вносимой информации на ККМ; узел ККМ для продавца и покупателя; зелёное окошечко?
- Слайд № 44. Табло для вывода вносимой информации на ККМ.
- Слайд № 45. Для документирования действий кассира торгового зала заводится: «журнал кассира-операциониста», журнал «Кассовая книга», «кредитная книга»?
- Слайд № 46. «Журнал кассира-операциониста».
- Слайд № 47. Узлом памяти в ККМ является: узел индикации, узел расчёта, узел фискализации.
- Слайд № 48. Узел фискализации.
- Слайд № 49. По окончании рабочей смены кассир-операционист составляет: товарный отчёт, отчёт кассира; товарный отчёт?
- Слайд № 50. Отчёт кассира.
- Слайд № 51. Угадай что это?
- Слайд № 52. Маркировка на швейном или трикотажном изделии – размер изделия.
- Слайд № 53. Продовольственные товары – это...: продукты, которые используют в пищу; то что продают; то что хотят купить покупатели?
- Слайд № 54. Продукты, которые используют в пищу.
- Слайд № 55. К показателям качества продуктов питания относятся: вкус, запах, цвет, консистенция, жидкость?
- Слайд № 56. Вкус, запах, цвет, консистенция.
- Слайд № 57. К группе кисломолочных товаров относятся: кефир, пастеризованное молоко, сгущённое молоко?
- Слайд № 58. Кефир.
- Слайд № 59. Что указывается в верхнем ряду на крышке рыбной консервы?
- Слайд № 60. Дата выработки (изготовления).
- Слайд № 61. Какой срок хранения хлеба в магазине: 18 часов, 24 часа, 40 часов?
- Слайд № 62. 24 часа.
- Слайд № 63. Что называют документом в розничной торговле: свидетельство о совершённой торгово-технологической операции; бумага для свершения действий; нормативный бланк для оформления?
- Слайд № 64. Свидетельство о совершённой торгово-технологической операции.
- Слайд № 65. На основании товарно-транспортной накладной выполняется: приёмка товара в магазине; приём денег в магазине; отчёт продавца в бухгалтерии?
- Слайд № 66. Приёмка товара в магазине.
- Слайд № 67. Спасибо за игру! Поздравляем команду победителя! Удачи в овладении профессией!

Ведущий № 1. Подведение итогов

Мы считаем, что Вы, сделали правильный выбор профессии, а получить недостающие знания вы сможете на занятиях теоретического обучения и учебной практики.

Ведущий № 2. Подошло к завершению наше мероприятие, но в заключении хотелось бы узнать:

- Что нового вы узнали для себя сегодня?
- Что пригодится вам в дальнейшей профессиональной деятельности?
- Улучшилось ли ваше мнение о профессии?

Всем спасибо за участие в сегодняшнем мероприятии.

Презентация

к часу общения «Моя профессия «Продавец, контролёр-кассир» - мой выбор»

часть I. Из истории профессии



Презентация

к часу общения «Моя профессия «Продавец, контролёр-кассир» - мой выбор»

часть II. Интеллектуальная игра «Морской бой»

