

ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛИЦЕЙ»



**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА КЛАССНОГО
ЧАСА НА ТЕМУ:
«ВСТРЕЧА С ИНТЕРЕСНЫМИ ЛЮДЬМИ,
ПРОДАВЕЦ – ЛУЧШЕ ПРОФЕССИИ НЕТ!»
по профессии СПО 38.01.02
«Продавец, контролер – кассир»**

Разработала:
Черемисина Светлана Александровна
мастер производственного обучения
ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

с. Амурзет
2018 г.

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА КЛАССНОГО ЧАСА НА ТЕМУ:
«ВСТРЕЧА С ИНТЕРЕСНЫМИ ЛЮДЬМИ,
ПРОДАВЕЦ – ЛУЧШЕ ПРОФЕССИИ НЕТ!»**

по профессии СПО 38.01.02 «Продавец, контролер – кассир»

Разработчик: Черемисина Светлана Александровна мастер производственного обучения
ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

Содержание

	Стр
Пояснительная записка.....	4 – 5
План проведения мероприятия.....	6 – 7
Ход мероприятия.....	7 – 8
Викторина.....	8 – 9
Представление профессии обучающимися.....	10 – 14
Выступление приглашенных от предприятий розничной торговли	14 – 15
Заключение.....	16
Список литературы.....	17 – 18
Приложение № 1.....	19 - 21

Пояснительная записка

Настоящая методическая разработка предназначена для проведения профориентационной работы с обучающимися среднего профессионального образования. В рамках модернизации профессионального образования, изменившихся требований к выпускникам со стороны работодателей, актуальной становится ориентация обучающихся на добросовестное получение образования по выбранной профессии. Более востребованными стали работники с высокой мотивацией к достижению целей в профессиональной деятельности. Обучающиеся, профессиональных учебных заведений находятся на этапе профессионального самоопределения, который напрямую связан с процессом профессиональной подготовки будущего рабочего. На этом этапе профориентация связана с оказанием помощи в выборе направления развития профессиональных навыков в выбранной профессии. Содержание мероприятия направлено на знакомство обучающихся с возможностями успешного построения профессиональной карьеры на предприятиях района. Предварительная подготовка предполагает контакт обучающихся с предприятиями - социальными партнерами (работодателями), что максимально приближает полученную информацию к реальным требованиям на рабочих местах. Для этого необходимо проведение:

- встреч со специалистами;
- профориентационные экскурсии (на предприятия, в фирмы, организации)

Цели мероприятия:

Образовательная – определение знаний, эрудиции, находчивости, получение дополнительных знаний о профессии продавца, показать какими качествами должен обладать работник торговой отрасли.

Развивающая -- развитие интереса, инициативы, мышления, речи, привитие культуры поведения, культуры общения и эстетики внешнего облика продавца.

Воспитательная - воспитание любви к профессии, чувства гордости за труд продавца, формирование творческих способностей и эстетического вкуса, повышение интереса обучающихся к осваиваемой профессии.

Задачи:

- изучение предприятий района, фирм, в которых возможно трудоустройство выпускников по выбранной профессии;
- изучение должностных обязанностей работников по профессии на местах, требования к образованию, личным качествам и профессиональным навыкам;
- знакомство обучающихся с возможностями будущего карьерного роста;

- ориентация обучающихся на получение образования, плодотворную работу в коллективе с другими обучающимися, интерес к предприятиям района, города и/или региона и их возможностям;

- выявление заинтересованности обучающихся будущей профессией, желания продолжать обучение и строить карьеру на предприятиях района, города и/или региона.

Профессия « Продавец, контролер-кассир» востребована на рынке труда, в связи с этим повышаются требования к профессиональной подготовке обучающихся. Проведение внеклассного мероприятия **«Встреча с интересными людьми, продавец – лучше профессии нет!»** будет способствовать формированию нравственной и эстетической культуры, развитию у будущих выпускников осознанного понимания значимости данных понятий и правил в реальной трудовой деятельности, воспитанию уважения, привитию коммуникативных навыков общения, необходимых для успешной адаптации в трудовом коллективе.

План проведения мероприятия

« Встреча с интересными людьми, продавец – лучше профессии нет!»

Пусть говорят, что это не престижно,
Быть продавцом, работать в магазине.
Пусть говорят, я с этим не согласна,
Такое могут говорить лишь дилетанты.
И учитесь Вы вовсе не напрасно

Организационный этап мероприятия

1. Подготовка к проведению мероприятия:

- подобрать стихи и песню о профессии продавца;
- подготовить кондитерскую выпечку для круглого стола;
- подготовить жетоны для викторины;
- подготовить призы победителям;

2. Оформление кабинета.

Участники мероприятия:

В подготовке и проведение мероприятия « Встреча с интересными людьми, продавец – лучше профессии нет!» принимают участие:

представитель торговой организации, заместитель директора по УВР, обучающиеся группы ПКК - 331.

Порядок проведения:

1 этап: Викторина «Мы еще не продавцы, мы только учимся»:

- вступительное слово мастера;
- проведение викторины «Мы еще не продавцы, мы только учимся»;
- награждение победителей участников викторины;

2 этап: Представление о современной профессии продавца «Мы выбрали сами профессию нашу, народу служить – вот долг продавца»:

- стихи о профессии продавца;

3 этап: « Моя профессия – мое призвание » (встреча с интересными людьми – торговой отрасли, наставниками):

- вручение подарка – сувенира.

4 этап: Заключение «Чтобы жить и выживать – продавцами нужно стать!»:

- подведение итогов мероприятия.

Место проведения: учебный магазин

Ход мероприятия

Добрый день, дорогие друзья, гости нашего мероприятия!

В мире, пожалуй, нет другой профессии, с работниками которой мы встречались бы так часто. Они не только нужны, они просто необходимы всегда и всюду – в любом обитаемом уголке.

Сотни миллионов встреч в масштабе страны происходят ежедневно между продавцами и покупателями.

Труд продавца почетен. Он завершает дела многих производственных профессий: хлеборобов, пекарей, животноводов, швейников и т.д.

Хороший продавец, как психолог, сможет сделать так, что даже пришедший в плохом расположении духа человек, уйдет из магазина с хорошим настроением.

Труд продавца – это не столько работа с товаром, сколько – с людьми, которых нужно культурно обслуживать.

Сегодня на нашей встрече постараемся выяснить, насколько вы готовы к профессиональной деятельности

А сейчас мы проведем небольшую **викторину**, в которой могут участвовать и наши гости.

За каждый правильный ответ, наши уважаемые зрители получают жетон.

В конце викторины мы определим победителя по количеству набранных жетонов.

И так, слушаем вопросы, кто знает ответ, тот поднимает руку.

Викторина

«Мы еще не продавцы, мы только учимся»

1. Какими качествами должен обладать продавец?

(ответ: грамотный, доброжелательный, честный, аккуратный и т.д.)

2. Что принадлежит лишь тебе, а употребляется чаще всего другими?

(ответ: твое имя).

3. Что привлекает покупателя в магазине?

(ответ: ассортимент товаров, цены, качество товаров, реклама и т.д.)

4. Какая гравюра изображена на 1000, 500 купюре?

(ответ: памятник Ярославу Мудрому, Петр 1)

5. Назовите христианские праздники, которые отмечают в августе. В эти дни в магазинах и на рынке «сметают» с прилавков три вида продовольственных товаров.

(ответ: Спас – яблочный, медовый, ореховый).

6. Этот продукт появился на Руси в 19 веке и назывался «медовым хлебом», а позже в этот продукт стали добавлять пряности.

(ответ: пряник).

7. Назовите пословицы и поговорки о хлебе.

(ответ:

- хлеб – всему голова
- хлеб – в пути не тягость
- хлеб да вода – богатырская еда
- хлеб-соль ешь, а правду режь
- хлеб-соль кушай, а добрых людей слушай
- хлеб мера – деньгам счет

8. Какая ягода считается самой полезной? С точки зрения британских ученых она имеет свойства противодействовать раку и сердечным заболеваниям, улучшает умственную способность?

(ответ: смородина).

9. В городе Мамонова Калининградской области этому товару установлен памятник. На мраморном столе – банка с данным продуктом, а надпись гласит: «Это жемчужина в короне рыбной промышленности». Как называется этот товар?

(ответ: шпроты).

10. Как звали египетскую царицу, владеющую знаниями о влиянии ароматов на женскую привлекательность?

(ответ: царица Клеопатра).

11. Сыр – полезный и вкусный продукт. В какой стране он пользуется наибольшей популярностью?

(ответ: Франция, каждый француз употребляет до 25 кг сыра, его добавляют в супы, в любые блюда).

12. Где должна находиться книга отзывов и предложений?

(ответ: в уголке покупателя)

Подводим итоги викторины. Давайте подсчитаем у кого больше всего жетонов и выберем победителя. (Бог Гермес вручает призы победителям).

13. Какой овощ выращивают на наших огородах с давних пор, а его название в переводе с латинского означает – «голова»? Капуста.

14. Какой овощ имеет два имени? Помидор, томат.

15. Входишь в одну дверь, а выходишь из трех. Думаешь, что вышел, а на самом деле вошел. (Свитер)

16. Маленькая головка на пальце сидит. Сотнями глаз во все стороны глядит (наперсток)

17. Ношу на голове поля, но это вовсе не земля. (Шляпа)

18. Есть у меня в квартире робот. У него огромный хобот. Любит робот чистоту и гудит, как лайнер "ТУ" Он охотно пыль глотает, не болеет,
19. В полотняной стране по реке простыне плывёт пароход, то назад, то вперёд, а за ним такая гладь, ни морщинки не видать. (Утюг)
20. Как гулять - так надевать, чтоб не мёрзли пять да пять. (Варежки)
21. Тканая бородка, по рубашке бежит, на груди лежит. (Галстук)
22. Аккуратно, тонко, чисто. Режет, режет всё подряд: Фрукты, овощи, салат. На пилу чуть-чуть похож. Осторожно, острый. (Нож)
23. Если дождь припустится — как цветок распустится. Если дождик перестанет он сожмётся и завянет. (Зонт)
24. Золотая птичка вечером в дом влетает, весь дом освещает, и этот маленький цветок головою вниз растёт. (Лампочка)

Представление профессии обучающимися

Давайте поговорим о том, как мы представляем нашу профессию «продавец».

Продавец – это главное действующее лицо магазина, он встречает, обслуживает и провожает покупателя, от него зависит ваше настроение. А лучше скажем стихами!

Обучающиеся по очереди читают стихи:

1 участник

Много есть профессий разных,
Важных, нужных и прекрасных,
Продавца, скажу друзья,
Обошли вниманьем зря.
Ты приходишь в магазин –
Продавец там есть один.
Все подскажет, что купить,
Сколько надо заплатить,
Подобрать, найти, примерить,
Взвесить, завернуть, отмерить,
Настроение поднять,
Снова в гости вас позвать.
Сразу видно – молодец!
Самый лучший продавец!

2 участник

Найдётся кто-нибудь, возможно,
Кто скажет правде вопреки:

Ну что в торговом деле сложно,
Торговля – это пустяки!

3 участник

На первый взгляд всё просто вроде:
Подай да денежки прими;
Но в продавцы не каждый годен,
Ведь мы работаем с людьми.

4 участник

Приятно, когда нас с улыбкой встречают
Поняв нашу просьбу, товар предлагают,
И быстро обслужат, не портя нам нервы,
-Вот это и есть мастерство, классный сервис.
Торговый работник – лицо магазина,
Ему быть приветливым необходимо.
От такта, культуры его поведения
Зависит, с каким мы уйдем настроением!

1 участник

По ту сторону витрины-
Просто виртуозный спец.
Рыночный иль магазинный,
Но, конечно, продавец.
Держит всякую нагрузку,
Знает все: приход, расход
И усушку, и утруску,
И все это – круглый год.
Изъяснится мощным слогом,
Победит в любой борьбе
И ни под каким предлогом
Не забудет о себе.

5 участник

В час, когда на сердце радость
И когда на сердце грусть,
В магазины за товаром
Так приятно заглянуть!

6 участник

Здесь любым желаньям сбыться
Суждено за полцены,
Здесь девчата-продавщицы
Привлекательны, стройны!

7 участник

Здесь и чисто, и уютно,
Доставайте пятаки:
Продадут за полминуты
Хоть подушку, хоть коньки.

8 участник

Хоть резной дубовый столик,
Хоть блестящий медный таз –
Это модным словом «шопинг»
Называется сейчас!

9 участник

В магазине, на базаре
И в буфете, наконец,
Всюду, где бы не бывали,
Вас встречает продавец.
он продаст кефир старушке
И свисток озорнику,
Ленту яркую девчушке
И ватрушку толстяку.
Удочку для дяди Пети,
А для тети Веры – брошь.
Так всегда любезно встретит-
Без покупки не уйдешь,
Математику он знает
Ну, конечно же, на «пять»-
ДЕНЬГИ БЫСТРО – сосчитает,
Чтобы сдачу верно дать.
Покупатели толпою
Целый день к нему идут
Очень нужен нам с тобою

Продавца нелегкий труд!

10 участник

За прилавком стоишь в магазине,

Не стирая улыбки с лица.

Ты сама, как товар на витрине –

Смотрят все на лицо продавца.

Нужно, видимо, родиться продавцом,

Чтобы не ударить в грязь лицом!

11 участник

Торговые работники, трудясь из года в год,

Стараются ускорить товарооборот.

С их помощью продуктами забит наш холодильник,

Нарядов полон гардероб, авто, уют, будильник...

Пусть покупатели вас за товар похвалят,

А в книге жалоб... благодарности оставят!

Продавец всегда в почёте.

Мы утверждаем вам, друзья.

Только нужно больше думать о работе

И непременно честно торговать.

12 участник

Нынче торговлей занято

Полнаселения страны,

Знают теперь люди сами, что

Эти дороги трудны.

Коль полстраны в торговле, - знать,

Нужнее профессии нет!

И день торговли пора бы признать

Праздником главным в стране!

13 участник

Среди сотен примет и замет

Есть одна, и она не случайна:

Без торговли и общества нет,

Потребители мы изначально.

Если ладно торговля идет,

Это значит – страна процветает

И особых печалей не знает.

14 участник

Мы рады сегодня сказать без прикрас,
Что стали бы делать друзья вы без нас?
Без нас продавцов и кассиров,
Без ЦУМА, без ГУМА и детского мира!
Без нашей улыбки и теплого слова
Вам не хватало бы в жизни чего-то.
Мы знаем - наш труд очень важен народу,
Есть доброе что-то, волшебное в нем!
С покупкою – радость приносим мы в дом.

15 участник

Продавец – это слово особое.
Не сравню с продавцом ничего.
Это что-то почётное, важное.
Больше всех люблю в жизни его.
Продавец, ведь, профессия тонкая,
Многогранная очень она.

16 участник

Сколько много всего интересного
Открываю я в ней для себя!
Узнаю о новинках, о технике
И общаюсь с людьми много я.
Мне приятно встречать покупателей,
Помогать подобрать им товар,
Посоветовать сделать выбор свой.
Относиться к работе с душой!

Клиент доволен и у нас поет душа! (вместе)

Профессия продавца не легкий труд.

На самом деле работать продавцом достаточно сложно, потому что на практике у этой профессии оказывается масса трудностей, которые могут преодолеть далеко не все:

- общительность — качество, присущее далеко не всем, кто хочет работать продавцом;

- очень часто в магазинах складываются конфликтные ситуации с клиентами, выйти из которых получается не у всех, так что эта профессия потребует от вас крепкой нервной системы;
- очень устают ноги от долгого стояния за прилавком;
- часто профессия продавца предполагает достаточно тяжёлый график работы, который не каждому под силу.

Выступление приглашенных от предприятия магазинов розничной торговой сети

Сегодня на наше мероприятие мы пригласили администратора магазина «Универмаг» Буховцеву Ольгу Георгевну. Предоставим ей слово.

Вопросы к гостю:

Вопросы к гостю: (задают обучающиеся)

1. Скажите как вы освоили свою профессию, какие Вы отмечаете достоинства и недостатки?
2. Вам нравится Ваша профессия и почему?
3. Ольга на основе своего опыта, какие сложности ожидают молодого специалиста?
4. Как Вы считаете, обязательно ли, с вашей точки зрения образование?
5. Можно самим организовать свое предприятие? Трудно это?

Теперь, когда мы пообщались с Ольгой Георгиевной, понятно, что главное для представителей этой профессии хорошо знать свой товар и уметь общаться с клиентами. В профессию не стоит идти людям раздражительным и вспыльчивым, все мы знаем, что покупатели бывают разные, и некоторые могут беспочвенно нахамить, или устроить целый скандал. Ответить тем же продавец не имеет права. В торговле существуют собственные правила, разумеется, и для каждого типа товаров существуют свои особенности продажи.

На этом наше мероприятие подходит к концу. Помните – Вы будущие профессионалы, вам жить и созидать в новом веке, Вам строить будущее страны!

Вы выбрали замечательную профессию. Надеюсь, вы все станете хорошими продавцами и будете приносить радость людям, посещающим ваш магазин.

Профессий есть немало на земле,

Но каждый выбрал сам себе по нраву.

Труд нужен нам, а мы нужны стране.

Ни посрамим дедов мы нашу славу,

Наставникам мы скажем,

Что пусть жизнь не знаем мы,

Но верим, что она прекрасна.
Пусть надоело слышать нам «учись»,
Мы любим их и жизнь их не напрасна!

В заключении хочу сказать, что все успехи и достижения Вас, будущих выпускников в ваших руках. Если вы будете стремиться, то обязательно добьются успеха в своей профессиональной карьере. Благодарим всех за внимание и за участие в нашем мероприятии!

Заключение

Подводя итог мероприятию «Встреча с интересными людьми, продавец – лучше профессии нет!», участники мероприятия с интересом приняли участие в викторине «Мы еще не продавцы, мы только учимся». Обучающиеся представили профессию продавец в форме стихов. Заслушали представителя торговой организации, где обучающиеся задавали вопросы:

- «Скажите, как вы освоили свою профессию, какие Вы отмечаете достоинства и недостатки?»;
- «Вам нравится Ваша профессия и почему?»;
- « На основе своего опыта, какие сложности ожидают молодого специалиста?»;
- «Как Вы считаете, обязательно ли, с вашей точки зрения образование?»;
- «Можно самим организовать свое предприятие? Трудно это?».

Анализируя сделать вывод, проведение внеклассного мероприятия «Встреча с интересными людьми, продавец – лучше профессии нет!», будет способствовать формированию нравственной и эстетической культуры, развитию у будущих выпускников осознанного понимания значимости данных понятий и правил в реальной трудовой деятельности, воспитанию уважения, привитию коммуникативных навыков общения, необходимых для успешной адаптации в трудовом коллективе.

Список литературы

1. Афанасьева Е.В. Содержание и основные методы работы по профессиональной ориентации. СПб., 2003. 3. Афанасьева Н.В., Малухина Н.В., Пашнина М.Г. Профориентационный тренинг для старшеклассников «Твой выбор». СПб., 2007.
2. Батарщев А.В. Учебно-профессиональная мотивация молодежи [Текст]: учеб. Пособие. – Москва: Академия, 2009.-129с – (Высшее образование).
3. Бодров В.А. Психология профессиональной пригодности. [Текст] : учеб. Пособие. – Ростов-на-Дону : «Феникс» , 1996.-236с
4. Бобровская Л.Н., Просихина О.Ю., Сапрыкина Е.А. Элек- тивный курс профориентационной направленности «Человек и профессия». М., 2007.
5. Зеер Э.Ф. Психология профессий. М., 2005. 10. Зеер Э.Ф., Павлова А.М., Садовникова Н.О. Основы профориентологии: Учеб. пособие для студ. М., 2005.
6. Кибирев А.А. Активные методы обучения и профконсультирования: Практикум по профориентации школьников старших классов: Метод. рекомендации. Хабаровск, 2005.
7. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. Ростов н/Д, 1996.
8. Климов Е.А., Пряжников Н.С. Проблемы активизации профессионального самоопределения. М., 1995.
9. Логинова Г.П. Психологические аспекты профильного обучения // Психологическая наука и образование. 2003. № 3.
10. Мартина Н. Формирование готовности к профессиональному самоопределению // Директор школы. 2006. № 3. С. 65. 324
11. Резапкина Г.В. Психология и выбор профессии. Программа предпрофильной подготовки: Учеб.-метод. пособие. М., 2005.

Интернет-ресурсы по профориентации в Кемеровской области

1. Официальный сайт Департамента труда и занятости населения
<http://www.fondp.ru/403>
 - **Раздел: «Государственные услуги»** информация о предоставлении государственной услуги по профессиональной ориентации; реестр образовательных учреждений, организаций;
 - рейтинг профессий (специальностей);
 - информационные материалы к областному Уроку занятости
- Раздел «Работа для выпускников»** содержит информацию о:
- профессиях, востребованных на рынке труда области;
 - прогнозе потребностей экономики в квалифицированных кадрах в России на период до 2018 года;

- стажировках для выпускников образовательных учреждений;
- 2. Информационном портал службы занятости населения Таштагольского района - <http://czn-tash.ru/index>Раздел
- 3. Официальный сайт Департамент образования области - <http://atr.my1.ru/index/glava/0-6>

Внеклассное мероприятия

« Встреча с интересными людьми, продавец – лучше профессии нет! »



Приглашенные



Викторина

«Мы еще не продавцы, мы только учимся»



Представление профессии обучающимися



Выступление приглашенных от предприятия магазинов розничной торговой сети

