Министерство образования Иркутской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Иркутской области
«Балаганский аграрно-технологический техникум»

Методическая разработка классного часа: «Путь в профессию»

Преподаватель:

Холдеева Галина Васильевна

Балаганск, 2019г

Методическая разработка может быть рекомендована преподавателям и мастерам производственного обучения для организации внеурочной деятельности обучающихся первого курса по профессии «Продавец, контролёр-кассир».

Классным руководителям выпускных классов школ можно применять материалы разработки при проведении мероприятий по профессиональной ориентации обучающихся с целью помощи в осознанном выборе профессии.

Автор методической разработки:

Холдеева Галина Васильевна, преподаватель ГАПОУ ИО «БАТТ», ВКК

Пояснительная записка

Самостоятельный и ответственный профессиональный выбор – центральное звено в подготовке кадров для новой экономики. Выпускник, у которого сформирован необходимый набор компетенций профессионального самоопределения, готов к профессиональной мобильности в динамично меняющихся экономических условиях (Концепция развития системы сопровождения профессионального самоопределения детей и молодёжи Иркутской области до 2020 года).

Методическая разработка классного часа «Путь в профессию» поможет мастерам и преподавателям в работе с первокурсниками сделать первые шаги в профессию более уверенно, в дальнейшем овладевать профессиональными навыками с желанием и интересом. Классный час спланирован таким образом, что позволяет погрузить обучающихся в историю профессии, раскрывает перспективы должностного роста продавца. Проведение практических конкурсов способствует формированию личностных качеств, обеспечивающих успешность выполнения профессиональной деятельности продавца.

Актуальность методической разработки состоит в том, что она может успешно применяться учителями школ, как эффективное мероприятие в процессе формирования системы сопровождения профессионального самоопределения детей. Этот процесс составляет ядро образовательной подготовки школьников к осознанному профессиональному выбору

Классный час: «Путь в профессию»

Цели:

1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (О.К.1).

2. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами (О.К.6).

Задачи:

1. Активизация творческой деятельности обучающихся.

2. Создание среди участников обстановки творческого сотрудничества и здорового соперничества.

3. Повышение престижа профессии «Продавец, контролер - кассир».

Оборудование: Мультимедийная установка, презентация к классному часу, бумага, ручки, раздаточный материал для проведения конкурсов.

Вступительное слово преподавателя.

В магазине, на базаре

И в буфете, наконец,

Всюду, где бы ни 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! (Н.Кнушевицкая)

Дорогие первокурсники. Сегодня вы впервые перешагнули порог нашего училища как обучающиеся. Перед вами очень долгий и непростой путь овладения профессией. В школе вы уже приобрели определённый багаж знаний и навыков. А вот какими профессионалами вы станете по окончании нашего техникума – зависит только от вас. Я желаю, чтобы ваши первые шаги в профессию вы сделали уверенно, овладевали профессиональными навыками с желанием и интересом. Потому как профессия продавец очень нужная, важная и довольно сложная. А начнём мы с истории профессии продавец.

<u>Основные этапы классного часа.</u>

(Презентация на экране)

1. История профессии

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, ходебщиков, коробейников, щепетильников), занимающихся развозом промышленных изделий.

Историю развития торговли легко проследить по дошедшим до нас архитектурным памятникам — гостиным дворам . Другой вид торговых зданий — торговые ряды. Особенно шумно и многолюдно было в торговых рядах во время

ярмарок. Мало кто не слышал о Нижегородской, Сорочинской, Харьковской ярмарках.

В 1575-1610 годах в России вышла первая «Торговая книга», содержащая сведения товароведческого характера. Товароведение как наука возникла в XVIII веке, когда немецкий ученый Карл Гюнтер Людовици предложил заняться особой наукой — «товарознанием», указав на необходимость систематизации товаров, на учет и отчетность в торговле. 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.

2.Профессия в современности

Сегодня продавец выступает в качестве посредника между производителем сложных видов товаров и населением, чаще не является хозяином товара. Продавец рассказывает покупателям об ассортименте, подробно разъясняет характеристики, параметры, свойства товаров, поясняет способы использования, хранения и ухода. Консультирует по вопросам преимущества различных моделей, помогает в выборе, предлагает взаимозаменяемый товар. Подсчитывает общую стоимость покупки, проверяет реквизиты чека, оформляет гарантийные паспорта на товары, проверяет комплектность, наличие пломб, упаковывает товар, выдает покупку. Следит за состоянием потока покупателей и порядком в торговом зале. Своевременно пополняет запас товаров.

Современный продавец должен знать: правила торговли товарами определенной группы, их ассортимент, классификацию, назначение, способы использования, хранения и ухода за ними. Состояние потребительского спроса.

3.Перспективы должностного роста продавца. Если вы пришли работать простым продавцом в небольшой магазин, то при должном старании примерно через год можете стать старшим продавцом или менеджером, а дальше – как получится. В крупном магазине за аналогичный период рассчитывайте лишь на повышение зарплаты, но зато возможен должностной рост по следующей схеме: продавец – старший продавец – заведующий секцией. Дальнейшее зависит от вас. Конечно, все приведенные факты достаточно условны, но одно обстоятельство остается неизменным: профессионализм всегда бывает вознагражден.

4. Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности продавца:

- грамотная, краткая, выразительная, понятная речь;
- оперативность;
- хорошая память;
- развитое обоняние;

- хороший глазомер;
- развитое воображение;
- большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания;
- выдержка;
- артистичность.

5.Проведение практических конкурсов.

Так как хороший продавец должен обладать определёнными качествами (пункт 3), то обучающимся предлагается проверить, на сколько развиты эти качества у каждого из них. Потому как в дальнейшем от этого зависит, какими они станут профессионалами.

Группа делится на две команды («супермаркет», «гипермаркет»).

Каждый член команды работает на общий результат.

Конкурсы:

1. Хорошая память. Командам задают вопросы, на которые они должны ответить как можно быстрей. Вопросы довольно простые, но связаны с торговлей, экономикой, работой продавца.

2. Грамотная, краткая, выразительная, понятная речь. Каждой команде выдают список скороговорок по числу членов команды. (например: Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет). Нужно как можно быстрее, но правильно проговорить скороговорки. Побеждает команда, которая справилась быстрее.

3. Развитое обоняние. Приглашаются по 2- 3 человека от каждой команды. Им завязывают глаза и предлагают определить название продукта только лишь по запаху. Каждый правильный ответ приносит команде один балл.

4. Хороший глазомер. Выставляется 3 вида расфасованных продуктов (Например: мука -900гр., сыр -750гр., крупы -480гр.). Команды не знают точный вес. Они совещаются и зрительно определяют вес каждого продукта. Побеждает та команда, которая назовёт более точный вес.

5. Развитое воображение. Командам выдают продовольственный и непродовольственный товары. В течении 5 мин им необходимо придумать рекламный слоган на предложенные товары.

6.Большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания. Показывают слайд, где 8-10 наименований продовольственных и

непродовольственных товаров. Команды внимательно изучают в течение 1 мин. На следующем слайде показывают товары, но один из них заменён или исчез. Балл зарабатывает команда, которая назовёт заменённый товар.

Жюри посчитывает баллы. Команда, которая набрала больше баллов считается победителем.

Список литературы:

1. 1. Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник. М.: Академия, 2016г.
2. Голубкина Т.С., Никифорова Н.С., Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для студентов учреждений сред.проф.образования./6-е издание с перер. М.: Издат.центр «Академия», 2014г.

3. Неверов А.Н.. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник. – М:. Академия, 2015г.

4. Рубцова Л.И. Продавец. –Ростов н/Д.: «Феникс», 2009г.