

Технологическая карта занятия

Учитель: Варфоломеева Елена Юрьевна

Предмет: внеурочная деятельность

Класс:4

Тема урока: Все профессии важны, все профессии нужны! Профессия « Продавец»

Задачи:

Образовательные :Обобщить знания учащихся о профессии " Продавец"
расширить представления о значении и содержании этой профессии
показать важность труда в любой профессиональной деятельности
показать какими качествами должен обладать работник торговой отрасли.

Воспитательные:воспитывать уважение к труду взрослых
способствовать сплочению детского коллектива
помочь осознать учащимся ценность совместной деятельности"

Развивающие: развивать способности к классификации предметов к нужной профессии, обобщению; развивать умение поддерживать беседу;
обогащать словарный запас; развивать связную речь"

Планируемые результаты:

Личностные:Формирование внутренней позиции школьника на уровне положительного отношения в школе, ориентации на содержательные моменты школьной деятельности и принятия образца "" хорошего ученика""

Формирование учебно познавательного интереса

Развитие навыков сотрудничества со взрослыми и сверстниками в разных социальных ситуациях, умения не создавать конфликтов и находить выходы из спорных ситуаций"

Предметные:

Метапредметные:Принимать и сохранять учебную задачу

В сотрудничестве с учителем ставить новые учебные задачи

Планировать свои действия в соответствии с поставленной задачей и условиями её реализации

Уметь точно выражать свои мысли

Формирование положительной адекватной дифференцированной самооценки на основе критерия успешности реализации социальной роли хорошего ученика"

Межпредметные связи: математика, окружающий мир

Формы деятельности: фронтальная, групповая


Ресурсы: ПК учителя, ПК учащихся, медиапроектор, презентация по теме: «Продавец»
видеоурок по теме

Тип урока: Урок обобщения и систематизации предметных и метапредметных знаний, умений, навыков

Этап урока	Деятельность учителя	Деятельность учащихся			
		Личностные УУД	Познавательные УУД	Коммуникативные УУД	Регулятивные УУД
Организационный этап	Организация рабочих мест учащихся, настрой на работу	формирование внутренней позиции школьника на уровне положительного отношения к школе			
Постановка цели и задачи урока. Мотивация учебной деятельности учащихся	Ребята, мы начнём своё занятие с просмотра небольшого видеофильма. Просмотрите его внимательно. (дети смотрят фильм, где продавец предлагает товары покупателям) - Ребята! О какой профессии здесь идёт речь? А как вы догадались?(ответы детей) Вывод: Совершенно правильно, это профессия называется « Продавец».	формирование учебно-познавательного интереса;		точно, правильно, логично и выразительно излагать свою точку зрения по поставленной проблеме;	-уметь точно выражать свои мысли;

Актуализация знаний	Наша задача – выяснить кто же такой – современный продавец? Какими знаниями и навыками необходимо обладать, чтобы успешно реализовать себя в этой профессии и приносить максимум пользы окружающим?				в сотрудничестве с учителем ставить новые учебные задачи;
Обобщение и систематизация знаний (подготовка учащихся к обобщенной деятельности)	Профессия продавца зародилась в глубокой древности. Сначала люди просто обменивались друг с другом товарами, но затем товар меняли на деньги. Люди, занимающимися 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 перепродавал более крупным торговцам. Наряду с прасолами на российском рынке действовала многочисленная группа мелких торговцев (офеней, ходябщиков, коробейников, щепетильников), занимающихся развозом промышленных изделий. - А когда же в обиходе появилось слово « продавец»?	формирование учебно- познавательного интереса;			
Применение знаний и умений в новой ситуации	- Может ли человек сразу получить профессию? (Нет.Надо сначала учиться.) -Где получают профессию? (В училищах, техникумах, институтах, университетах) Сегодня не существует какой- то одной профессии «продавец» - существуют десятки и сотни её вариантов. Это и продавец продовольственных товаров, промышленных товаров, и продавец консультант, и продавец кассир и множество других. Среди них есть и очень престижные! Рынок – большой, продажи – разные, продавцы - тоже очень разные! ЗАДАНИЕ № 1 « Пословице о труде» Любая профессия, в том числе и профессия продавца это труд. А	формирование учебно- познавательного интереса;		- точно, правильно,	планировать свои

	<p>что значит трудиться? - А какие пословицы о труде вы знаете?(выслушиваются ответы) Задание: соотнесите пословицы и поговорки о труде. Выберите одну из них и объясните её смысл. (Приложение №1)</p> <p>ЗАДАНИЕ № 2 « Классификация предметов» (в конверте картинки предметов , которые необходимые в работе продавца, дети делятся на группы и выполняют задание) - Задание : выберите картинки, которые нужны для работы продавца и объясните, как пользоваться тем, что изображено на них. Деньги, тележка, молоток, касса, ценник, расчёска, весы, пакет, солнце, холодильник, товары, термометр. (Приложение 2)</p> <p>ЗАДАНИЕ № 3 « Качества продавца» - Каждый человек своей профессии должен обладать определёнными качествами. Для продавца они тоже свойственны. Задание: обсудите предложенные ситуации в группе и выберите как должен поступить продавец и какие профессиональные качества он здесь проявляет. (Приложение № 3) На доске появляются таблички- внимательность, общительность, ответственность, честность, доброжелательность, наблюдательность, грамотная речь, хорошая память</p> <p>ЗАДАНИЕ № 4 « Интересные факты из истории денег» Торговое ремесло – одно из древнейших занятий человека. Она появилась тогда, когда были придуманы первые деньги, и людям необходимо было обменять товар на товар или товар на деньги. - А какие деньги вы знаете?(выслушиваются ответы детей) Оказывается в разные времена они были разными. Задание: перед вами текст, каждый внимательно прочитайте его и используя знания текста ответьте на вопросы (Приложение № 4)</p>		<p>-проводить сравнение и классификацию по заданным критериям;</p> <p>уметь извлекать информацию из иллюстраций;</p>	<p>логично и выразительно излагать свою точку зрения по поставленной проблеме;</p> <p>- точно, правильно, логично и выразительно излагать свою точку зрения по поставленной проблеме;</p>	<p>действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации ;</p> <p>-уметь точно выражать свои мысли;</p>
--	---	--	--	---	--

	<p>ЗАДАНИЕ № 6 « Работа с диаграммами» По диаграмме определите товар обладающий высокой и низкой покупательской способностью . Объясните причины таких продаж. (Приложение № 5)</p> <p>Интернет магазины Торговля - ремесло, которое не стоит на месте и постоянно развивается.В наше время люди не имеют достаточно много свободного времени для того, чтобы выбрать товар в магазине и они стали пользоваться услугами вот таких приложений:</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Ребята, а что они обозначают?(выслушиваются ответы детей) - А почему в современном мире возникли интернет- магазины? - С чем это связано?(выслушиваются ответы детей) - А как мы там купим товар? - Чем он для нас удобен? <p>Интернет – магазин – это магазин по продаже различных товаров.Удобен тем, что не выходя из дома можно приобрести любой товар.Одна из причин появления таких магазинов – это эпидемиологическая обстановка в стране, когда люди вынуждены были посещать только продуктовые магазины, а магазины непродовольственных товаров были на какой то период времени закрыты., а также за широкий ассортимент в нём</p> <p>Современные профессии продавца В настоящее время появилось множество новых и модных профессий в торговле. Знаете ли вы их? Сейчас мы проведём небольшой экскурс в мир коммерческих профессий.</p> <p style="text-align: right;">(Приложение № 6)</p>	<p>формирование учебно- познавательного интереса;</p> <p>формирование учебно- познавательного интереса; профориентации</p>	<p>-уметь на основе анализа объектов делать выводы.</p> <p>уметь извлекать информацию из иллюстраций;</p>	<p>договариваться и приходить к общему решению в совместной деятельности, в том числе в ситуации столкновения интересов</p> <p>допускать возможность существования у людей различных точек зрения, в том числе не совпадающих с его собственной, и ориентироваться на позицию партнера в общении взаимодействии;</p>	
--	--	--	---	--	--

	<p>Книги о профессиях Профессий в современном мире очень много! Если вы хотите побольше узнать о них для этого обратитесь к книгам. Они представлены на слайде.(Приложение № 7).</p>	я			
<p>Рефлексия (подведение итогов занятия)</p>	<p>Как Вы считаете! В современном мире нужна профессия продавца?(выслушиваются ответы детей) - А что нужно сделать для того, чтобы получить профессию? Но самое главное, что мне хотелось бы вам сказать, это то, что можно быть кем угодно: прекрасным врачом, умелым парикмахером, знающим поваром, водителем, учителем, но если у человека злое сердце, если он завистлив и эгоистичен, такой человек не принесет радости своим трудом. Поэтому я прежде всего желаю вам быть добрыми и отзывчивыми людьми. А профессию, мне кажется, вы выберете правильно, с умом, по зову сердца.</p>		<p>Умение делать выводы</p>		

1 группа

Труд кормит, а (лень портит).

Человек от лени болеет, (а от труда здоровеет).

2 группа

Хочешь есть калачи — (не сиди на печи).

Кто привык трудиться, (тому без дела не сидится).

3 группа

Кончил дело — (гуляй смело).

Терпенье и труд (все перетрут).

4 группа

Без труда не выловишь (и рыбку из пруда).

Землю красит солнце, (а человека — труд).

5 группа

Кто не работает ,(тот не ест)

Скучен день до вечера, (коли делать нечего)



1 ситуация

Покупатель возвращает в магазин открытую коробку шоколадных конфет «Ассорти» с чеком через 2 часа после покупки и просит вернуть деньги назад. На поверхности конфет белый налёт (сахарное поседение). Он стал кричать на продавца из за испорченного товара. Как должен поступить продавец в данном случае?

- 1) Накричать на покупателя
- 2) Отказать
- 3) Терпеливо выслушать претензии и вернуть деньги за товар.

2 ситуация

— Освободите, пожалуйста, место! Мне надо кое-что купить, — раздался звонкий голосок.

Люди послушно расступились. Девочка, лет пяти, держа в руках два пакета, подошла к прилавку и произнесла, то ли продавцу, то ли так, — мысли вслух:

— Мне надо маленький кетчуп, но здесь, наверное, его нет. Ну, я пошла...

— Подожди уходить, сейчас посмотрим, — говорит продавец, берет с витрины маленькую бутылку кетчупа и протягивает девочке.

- 1) Поругать девочку
- 2) Отправить обратно к витрине где продаётся данный товар
- 3) Помочь купить товар

3 ситуация

Покупатель ищет новогодние подарки и видит, что они закончились. В это время продавец проходит мимо, и тут же начинает задавать уточняющие вопросы: «Вы ищете подарок? Для девочки или для мальчика? Сколько лет детям? ... » И выясняется, что покупатель хочет подарить подарки трём своим племянникам: двум мальчикам и одной девочке. Продавец ведёт его к полке с конфетами в коробках и предлагает две коробки с изображением машинок, просто перевязанных ленточками и одну коробку с оформлением «Рапунцель», внутри которой ещё и дневник для девочки. Покупатель благодарит продавца и покупает три коробки для племянников.

4 ситуация

Покупатель возвращается к кассе и заявляет: «Вы меня обсчитали!» Кассир, используя элементы профессионального поведения и не обращая внимания на резкий тон, перефразирует претензию:

- 1) « Это Вы не правильно взяли сдачу!» (в грубой форме)
- 2)«Вы полагаете, что я ошиблась? Давайте проверим».
- 3) « Я ничего не знаю !Это не Я!»

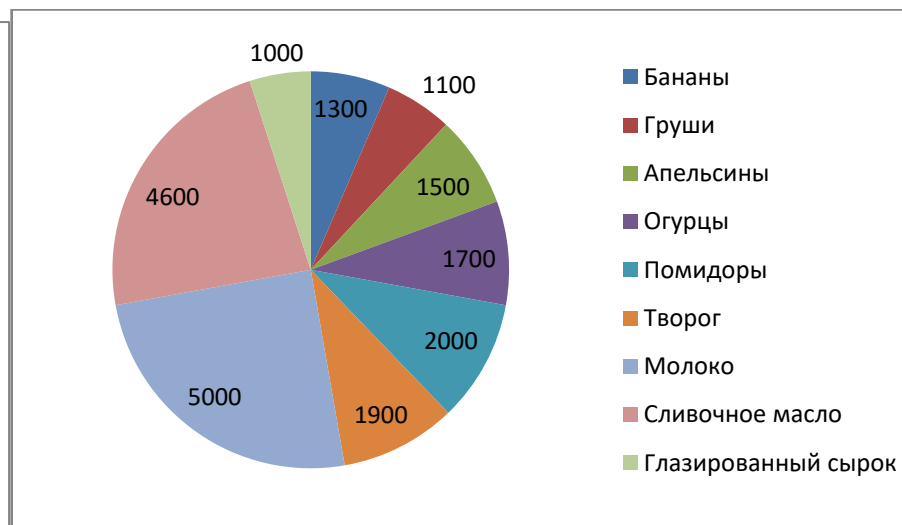
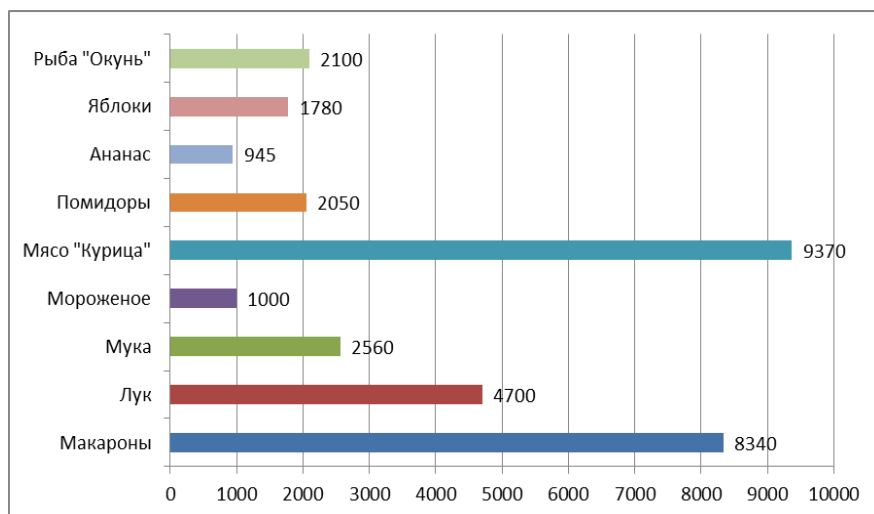
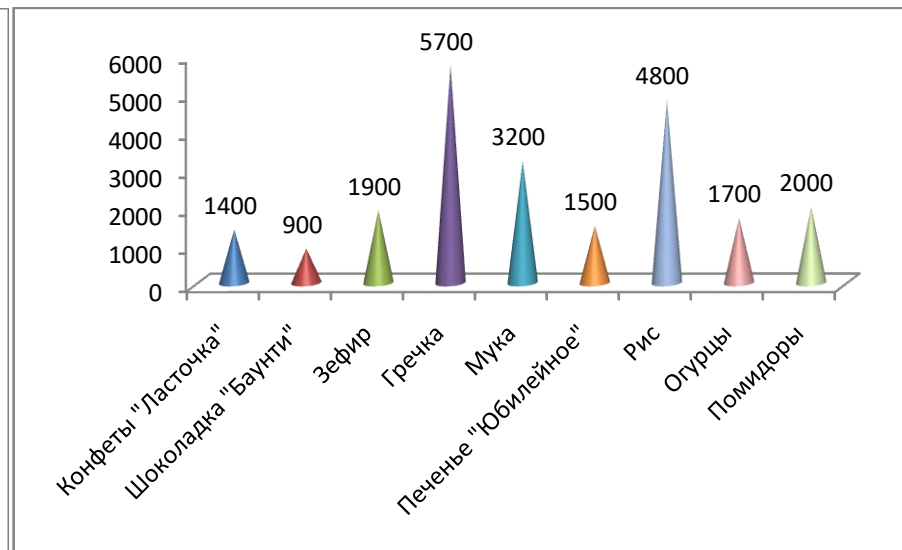
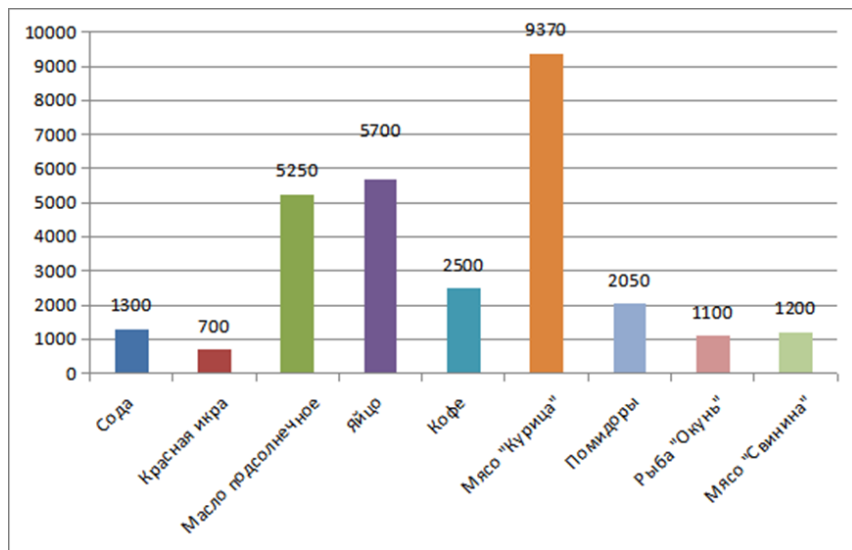
Интересные факты из истории денег

1. Часто в роли денег выступал скот. Даже само слово «капитал» произошло от латинского слова *caput*, что в переводе означает «голова», потому что счет скота вели по головам.
2. Съедобными деньгами считалось зерно, вино, сахар, соль, плиточный чай, грецкие орехи, сушеная кожура бананов.
3. Большой популярностью в качестве денег пользовались раковины каури. Ранее упоминание об использовании раковин каури в качестве денег в Китае около 3500 лет. Первые китайские монеты отливались в форме раковин-каури. Раковины каури служили деньгами в 9-18 вв. в Индии.
4. Первые золотые монеты появились около двух с половиной тысяч лет тому назад в Лидии, которая находилась в западной части Малой Азии.
5. Спартанские деньги изготавливались большими и тяжелыми, для перевозки даже не очень крупных сумм требовалась телега, запряженная лошадью. Они изготавливались из железа, которое раскаленным опускали в уксус (что делало металл непригодным для дальнейшего применения).
6. Первые бумажные деньги появились в Китае. В начале 11 века правительство лишило купцов права давать расписки и само напечатало квитанции, которые официально заменили монеты и значительно упростили расчеты.
7. У восточных славян до начала монетного обращения важную роль в торговле с Арабским Востоком играли шкурки куницы, от которых произошло название металлической денежной единицы Древней Руси «куна»
8. Во времена татаро-монгольского ига на Руси деньгами служили серебряные слитки – гривны. За одну гривну давали 200 беличьих шкурок. Для удобства при расчетах гривну стали рубить пополам – отсюда появилось слово рубль.
9. Копейку ввела мать Ивана Грозного - Елена Глинская в 1534 году. Свое название монета получила по изображению всадника с копьем.
10. В 1748 г. Михайло Ломоносову была выплачена государственная премия в размере 2 тыс. рублей. Правда бумажных денег в России тогда еще не было, а серебряных и, тем более, золотых монет не хватало. Пришлось светилу науки российской везти подарочек - 3,5 т медных монет.
11. В эпоху Екатерины 2 в 1768 (1769) году выпущены первые русские бумажные деньги (по преданию, из старых дворцовых салфеток и скатертей). Связано это было, прежде всего, с огромными расходами на ведение русско-турецкой войны, начавшейся в 1768 году.

Вопросы к тексту:

1. О каких деньгах идёт речь?
2. В какой стране использовались раковины каури в качестве денег (Китай)
3. Найдите и докажите текстом как долго служили они служили в качестве денег для людей?(№ 3 -с 9 по 18 века)
4. Какие монеты появились около двух с половиной тысяч лет тому назад в Лидии? (золотые)
5. Докажите, что для спартанских денег требовалась телега? (они выполнялись из металла и были тяжёлыми).

6. Что такое « куна»? (металлическая денежная единица на Руси, т.к товар обменивался на шкуры куниц)
7. Из какого металла делались гривны на Руси? (из серебра)
8. Сколько беличьих шкурок можно было получить за одну гривну? (200)
9. Дополни предложение используя информацию из текста- Елена Глинская 1534 году.
10. Какой подарок Михайло Ломоносов в 1748 году вёз домой , который состоял из 3,5 тонн медных монет?
11. Кто впервые на Руси выпустил бумажные деньги? (при Екатерине II в 1768(1769) г)



1 группа – мясо « Курица», масло подсолнечное , яйцо – большая покупательская способность

Красная икра, рыба « Окунь»- меньшая покупательская способность

2 группа- Гречка, рис, мука - большая покупательская способность

Зефир, печенье « Юбилейное»-меньшая покупательская способность

3 группа- Мясо « Курица», макароны, лук – большая покупательская способность

Ананас, мороженое, рыба « Окунь»-меньшая покупательская способность

4 группа- Сливочное масло, молоко, творог– большая покупательская способность

Помидоры, груши-меньшая покупательская способность

Мир коммерческих профессий в торговле

Логист -специалист по организации транспортировки продукции. Смысл работы — перемещать грузы по всему миру.

Маркетолог - человек, который изучает рынок.

Фандрайзер – ищет деньги и возможности для организации.

Товаровед- человек , который ведёт прием и учет товаров в торговых фирмах.

Менеджер по закупкам. Его задача - выбирать поставщиков, оценивать качество их продукции, принимать решения о закупке, контролировать взаиморасчеты и организовывать доставку

Мерчендайзер. Функции сводятся к тому, чтобы развозить товар какой-либо компании по торговым точкам и расставлять его на полках, но не как попало, а строго определенным образом.

Супервайзер – это сотрудник, который выполняет функцию посредника между работающим персоналом и руководством (Заказчиком, начальником отдела). Супервайзер организует работу на местах, распределяет задания и контролирует результат, после чего отчитывается перед своим начальством за своих подчиненных.

Менеджмент- человек, который ставит цель и ищет способы и пути её достижения

Дистрибьютер- человек, который рекламирует товар

