

Главное управление образования
Гродненского областного исполнительного комитета
Учреждение образования «Слонимский государственный колледж»

Проектирование учебного занятия
по теме «Методы розничной торговли»
учебного предмета «Организация и технология торговли»

Разработчик: Лезерко Е.В. ,
мастер производственного обучения

Слоним 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| 1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ | 8 |
| 1.1 Педагогический замысел учебного занятия..... | 8 |
| 1.2 Дидактический анализ учебного материала | 9 |
| 1.3 Логический анализ и краткий конспект учебного материала темы учебного занятия | 10 |
| 1.4 Психологический анализ учебного материала | 18 |
| 2. ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСКАЯ ЧАСТЬ | 20 |
| 2.1 Проект методических решений..... | 20 |
| 2.2 План учебного занятия и технологическая карта учебного занятия... | 21 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 30 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 31 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А-Презентация "Методы розничной продажи товара" | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б- Таблица "Методы продажи товаров" | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В - Задание для самостоятельной работы Вариант 1 | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Г- Задание для самостоятельной работы Вариант 2 | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Д- Эталон ответов к самостоятельной работе Вариант 1 | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Е - Эталон ответов к самостоятельной работе Вариант 2 | |

ВВЕДЕНИЕ

Выбор темы «Проектирование учебного занятия по теме «Методы розничной торговли» учебного предмета «Организация и технология торговли» обусловлен наличием слабых сторон в существующей методике обучения по данной теме.

Характеристика учебного предмета «Организация и технология торговли»:

Предмет «Организация и технология торговли» является специальным предметом, формирующим теоретические и практические знания о торговых процессах.

Предметом курса является торгово-технологические процессы, совершаемые в оптовых и розничных звеньях торговли.

Цели курса "Организация и технология торговли" — изучение факторов, влияющих на состояние рынка и удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления; овладение методами оценки состояния торговли, позволяющих определить пути повышения её эффективности; обеспечение комплексного подхода к организации торговых процессов.

Задачами изучения предмета «Организация и технология торговли» является: формирование знаний, умений и навыков в области функционирования организационных структур торговли, построение и использование материально-технической базы торговли; рациональной организации торгово-технологических процессов и системы товароснабжения, изучение организации труда работников торговли, торгового хозяйства и транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

Предмет «Организация и технология торговли» изучается в тесной взаимосвязи с такими предметами как «Коммерческая деятельность»,

«Экономика организации», «Основы менеджмента», «Основы права», «Основы маркетинга», «Основы предпринимательства», «Торговое оборудование» и др.

Программой предмета «Организация и технология торговли» предусмотрено изучение технологических процессов в розничной и оптовой торговле, организации оборота тары, перевозок грузов, применение прогрессивных форм и методов продажи товаров, направленных на повышение культуры торговли в условиях конкуренции торговых объектов, приобретение умений анализировать современные торговые процессы, оценивать эффективность работы торговых объектов, умение работать с нормативными правовыми документами.[6]

Преподавание предмета должно соответствовать современному уровню развития торговли, требованиям нормативных правовых актов (ТНПА). Программный материал рекомендуется излагать по принципу выполняемых различными элементами РЭА функций: фильтрации, соединения и коммутации, запоминания и других, что подготавливает будущих специалистов к умению сопоставлять и целесообразно применять те или иные ЭРЭ и УФЭ в аппаратуре.

Теоретические занятия должны проводиться в учебных кабинетах, оснащенных наглядными образцами, а также техническими и демонстрационными средствами обучения. В процессе обучения необходимо знакомить учащихся с законами и нормативными документами по организации торговли, с торговой терминологией процессов. [6]

Для закрепления и углубления знаний об организации торгово-технологического процесса, правил продажи товаров и защиты прав потребителя после теоретического изучения соответствующих тем рекомендуется проведение практических занятий в учебных лабораториях, оснащенных необходимыми натуральными образцами, инвентарем и торговым оборудованием, обеспечивающими безопасное выполнение

работ. Поскольку практические занятия направлены на углубленное изучение процессов торговли, то их выполнение обеспечит достижение поставленной цели.

Перед проведением практических занятий преподаватель обязан познакомить учащихся с требованиями безопасности при выполнении конкретного вида работ.

В результате изучения учебного предмета учащиеся должны знать

на уровне представления:

- организационное построение торговли Беларуси;
- построение и размещение розничной торговой сети и складского хозяйства;

на уровне понимания:

- законы и нормативные документы по организации торговли;
- торговую терминологию;
- содержание технологии торговых и технологических процессов;

на уровне применения:

- порядок приёмки товаров по количеству и качеству;
- способы и принципы размещения и укладки товаров на хранение;
- особенности размещения и выкладки товаров;
- особенности подготовки товаров к продаже;
- правила подготовки рабочего места продавца;
- решение проблемных торговых ситуаций в соответствии с требованиями нормативных правовых актов, направленных на совершенствование правовых и организационных основ государственного регулирования торговли.

Характеристика выбранной темы учебного занятия:

Темой проектируемого учебного занятия является тема «Методы розничной торговли», изучаемая в разделе «Правила продажи товаров и

защита прав потребителей» учебного предмета «Организация и технология торговли». На изучение данной темы предусмотрено один учебный час. В соответствии с требованиями учебной программы [6], предъявляемыми к уровню подготовки учащихся, при изучении данной темы учащиеся должны иметь представление о методах розничной торговли, а также объяснять отличительные особенности традиционного и прогрессивных методов торговли.

Выбор данной темы обусловлен стремлением разработать более совершенную методику обучения, так как методы розничной торговли являются наиболее важными элементами в организации торговли, а ранее существующая методика имеет следующие недостатки:

- низкая активность учащихся;
- несоответствие объема учебного материала отведенному времени по плану;
- низкая мотивация учащихся;
- несформированность профессиональных знаний будущих продавцов;
- однообразие форм организации учебно-познавательной деятельности учащихся.

Цель работы - систематизация, углубление и закрепление теоретических знаний, осмысление, обобщение передового и собственного педагогического опыта, формирование умений и навыков проективной деятельности, ее самоанализа и самооценки.

В соответствии с целью предполагается выполнение следующих *задач*:

1. Определить педагогический замысел и сформулировать методическую цель учебного занятия.
2. Осуществить логический, психологический и дидактический анализы учебного материала.
3. Осуществить поиск и определить оптимальные методические решения.

4. Разработать план учебного занятия и технологической карты урока по заявленной теме учебного занятия.

1. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1.1 Педагогический замысел учебного занятия

Во введении к данной работе было отмечено, что слабыми сторонами существующей методики обучения являются низкая активность учащихся, несоответствие объема учебного материала отведенному времени по плану, низкая мотивация, несформированность профессиональных знаний будущих продавцов, однообразие форм организации учебно-познавательной деятельности учащихся.

Для устранения этих недостатков мной были выбраны следующие методы и формы организации учебно-познавательной деятельности учащихся:

- отбор и структурирование учебного материала;
- использование наглядных средств обучения для формирования профессиональных знаний будущих продавцов;
- обсуждение проблемной ситуации;
- показ значимости учебного материала для жизни и будущей профессии.

Проведенный анализ учебно-программной документации, тщательное выявление слабых сторон в существующей методике обучения по теме «Методы розничной продажи», а также осознание необходимости в ее совершенствовании позволили определить педагогический замысел и сформулировать методическую цель этого учебного занятия.

Методическая цель:

- активизация учебно-познавательной деятельности учащихся и формирование умений и навыков самостоятельной учебной деятельности и коммуникативных способностей на основе использования наглядных средств обучения, структурно-логических схем и проблемных ситуаций.

1.2 Дидактический анализ учебного материала

Ведущая дидактическая цель – организовать деятельность учащихся по восприятию, осмыслению и первичному запоминанию новых знаний по теме «Методы розничной продажи».

Уровнями усвоения учебного материала, которые должны быть достигнуты на данном учебном занятии, являются уровни представления и понимания.

Цели обучения - обеспечить формирование новых знаний, что позволит учащимся:

на уровне представления:

- различать методы розничной продажи товаров;
- высказывать общее суждение о традиционном и прогрессивных методах продажи.

на уровне понимания:

- определять отличие прогрессивных и традиционного методов розничной торговли;
- описывать совокупность приёмов, с помощью которых торговые предприятия реализуют товары покупателям;
- раскрывать сущность методов розничной торговли;

Цель воспитания – содействовать воспитанию будущих продавцов дисциплинированности, ответственности, честности при изучении методов розничной торговли.

Цель развития – содействовать развитию воображения и умения анализировать, выделять главное при изучении темы «Методы розничной торговли».

Тип занятия – формирование новых знаний [2].

Дидактическая структура учебного занятия:

- Организационный этап (2 мин);
- Подготовка учащихся к работе на основном этапе (актуализация, мотивация, целеполагание) (4 мин);
- Формирование новых знаний и способов деятельности, первичная проверка изученного материала (26 мин);
- Этап закрепления новых знаний и взаимоконтроль (7 мин);
- Этап информирования о домашнем задании (3 мин);
- Этап подведения итогов занятия и рефлексия (3 мин).

1.3 Логический анализ и краткий конспект учебного материала темы учебного занятия

Для более эффективного усвоения учащимися учебного материала по данной теме он будет представлен мной в виде структурно-логических схем, в которых присутствуют дидактические связи. Структурно-логические схемы учебного материала раскрывают количественный состав понятий, которые не просто объединены механически, а связаны так, что взаимно влияют друг на друга, обеспечивая тем самым строгость, закономерность рассуждения.

Древовидная структурно-логическая схема учебного материала представлена на рисунке 1.1:

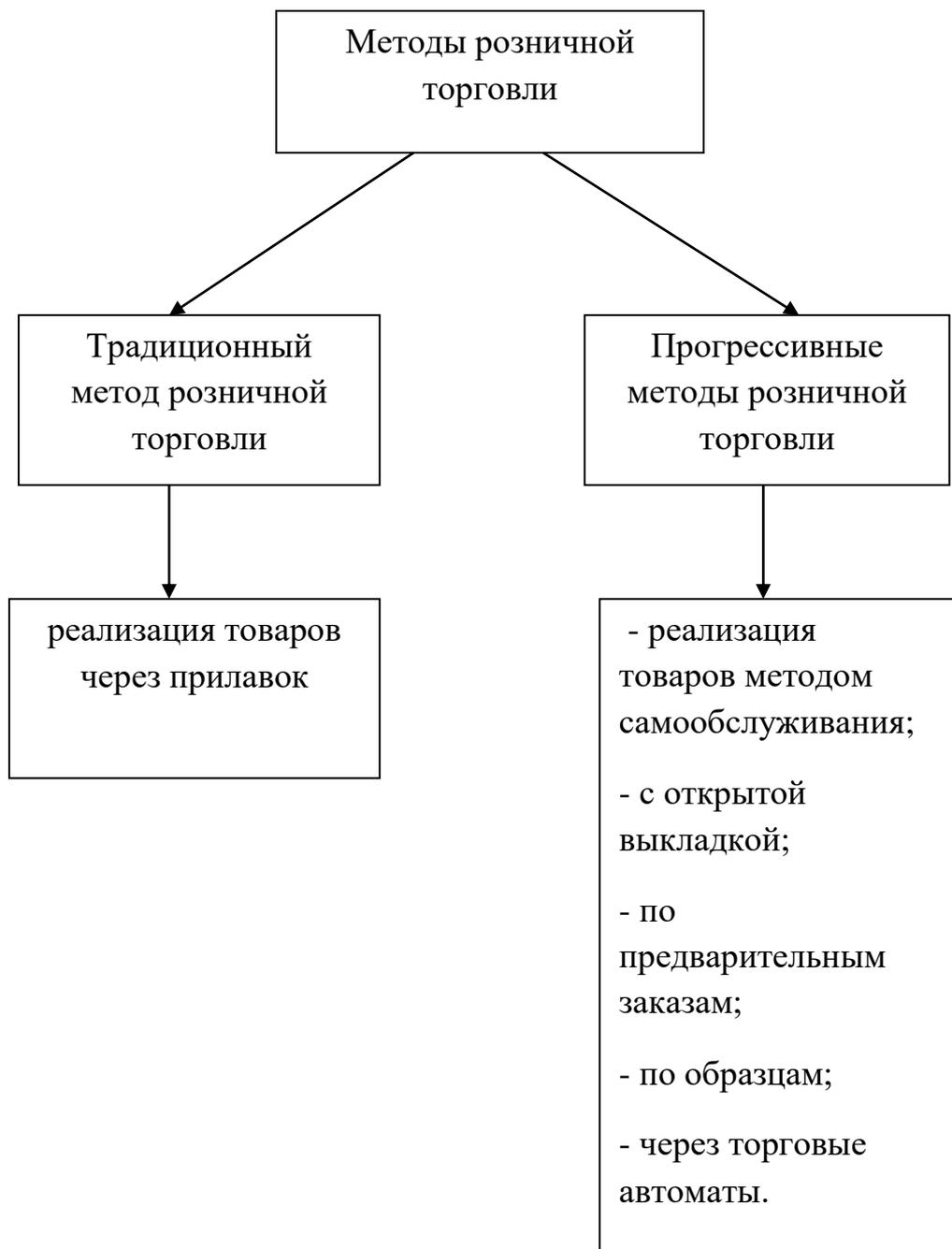


Рисунок 1.1 - Древоподобная структурно-логическая схема учебного материала темы «Методы розничной торговли»

Линейная структурно-логическая схема учебного материала представлена на рисунке 1.2:

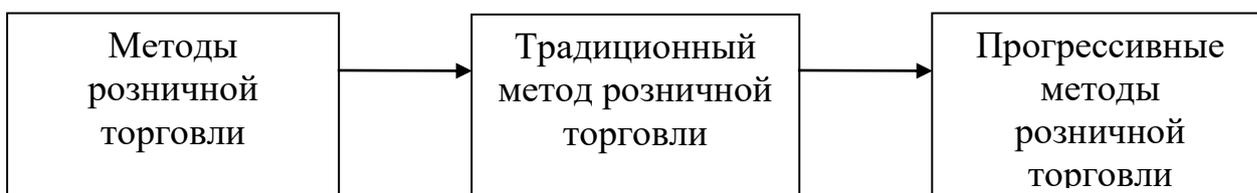


Рисунок 1.2 – Линейная структурно-логическая схема учебного материала темы «Методы розничной торговли»

Первичной информацией для разработки новой методики обучения является содержание учебного материала. Основа содержания – предметные знания, которые представляют собой систему понятий.

Для изучения данной темы учащимся необходимо усвоить определения понятий и их смысл. Понятия подразделяются на опорные, которые были ранее усвоены учащимися и новые. На основании предметного содержания темы вводятся следующие понятия, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Понятия и их определения

| Наименование понятия | Определение понятия |
|--|--|
| Традиционный метод торговли (реализация товаров через прилавок). | Это метод реализации товаров, который осуществляется непосредственно через прилавок, где продавец выполняет все основные функции при обслуживании покупателей. |
| Самообслуживание. | Метод реализации товаров, при котором покупатель самостоятельно выбирает товар, знакомится с его потребительские свойства и т.д., функции продавца – консультация, при необходимости, и окончательный расчет |

| | |
|---|--|
| Продажа товаров с открытой выкладкой. | Метод реализации, при котором товар выкладывается в свободном доступе для покупателя. |
| Продажа товаров по предварительным заказам. | Метод реализации товаров, при котором продажа товаров осуществляется по предварительному заказу на временно отсутствующие в реализации товары. |
| Продажа товаров по образцам. | Метод реализации товаров, при котором покупатель выбирает товар по каталогам или выставленным в торговом зале, образцам. |
| Продажа товаров через торговые автоматы. | Метод реализации товаров через торговые автоматы. Не требует присутствие продавца |

Краткий конспект учебного материала

Продажа (реализация) товаров – это их передача покупателю на определенных условиях.

Характер и структура операций при продаже определяются ассортиментом реализуемых товаров, формами организации торговли и методами продажи.

Метод продажи – это совокупность приемов, с помощью которых торговые предприятия реализуют товары покупателям.

В торговой деятельности существуют два основных метода обслуживания: традиционный и прогрессивный. [4]

Традиционный метод (продажа товаров через прилавок) предполагает осуществление розничной продажи непосредственно продавцом, который обеспечивает покупателю осмотр, оказывает помощь в выборе товара, производит его упаковку и отпуск. Данный метод используется в том случае, если товар поступает не подготовленным к продаже, требует взвешивания, отмеривание и другие операции.

Продажа товаров через прилавок обслуживания включает выполнение следующих операций:

- встреча покупателя и выявление его намерения;
- предложение и показ товаров;
- помощь в выборе товаров и консультация;
- предложение сопутствующих и новых товаров;
- проведение технологических операций, связанных с нарезкой, взвешиванием, отмериванием;
- расчетные операции;
- упаковка и выдача покупок.

Пришедший в магазин покупатель должен встретить приветливое отношение со стороны торгового персонала. При этом благоприятное впечатление оставляют опрятный внешний вид работников магазина, порядок и чистота в торговом зале. Выявление намерения покупателей заключается в определении их отношения к видам, сортам и другим признакам товаров. Эта операция должна выполняться торговым персоналом ненавязчиво, в вежливой форме.[4]

После выявления намерения покупателя продавец показывает соответствующие товары. При этом он обращает внимание на особенности отдельных товаров, предлагает взамен отсутствующих другие однородные товары. Если потребуются, продавец обязан дать квалифицированную консультацию покупателю, которая может включать сведения о назначении товаров и способах их эксплуатации, нормах потребления, соответствии предлагаемых товаров современной моде и т. д. Консультация должна

способствовать пропаганде новых товаров, воспитанию у потребителей эстетических вкусов.

Завершается продажа товаров расчетом с покупателями и выдачей им покупок. Эти операции могут выполняться на рабочем месте продавца или контролера-кассира.

При продаже технически сложных товаров с гарантийным сроком службы, кроме перечисленных операций, продавец обязан сделать отметку в паспорте на изделие, выписать товарный чек и его копию вручить покупателю.

Этот метод требует высокой уровень квалификации, активности, глубоких знаний психологии покупателей, умение вежливо обслуживать покупателей, а так же больших затрат труда и времени продавца.

Недостатки данного метода:

1. Наличие очередей
2. Покупатель ограничен в выборе товара, не имеет свободного доступа к товару.

Прогрессивный метод розничной продажи включает самообслуживание, продажу товаров с открытой выкладкой, продажу товаров по образцам, продажу по предварительным заказам, метод продажи через торговый автомат.

Самообслуживание – метод продажи, основанный на самостоятельном осмотре, отборе и доставке покупателем отобранных товаров в узел расчета. Этот метод позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазинов, расширить объем реализации товаров. Этот метод предусматривает свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам, возможность самостоятельно осматривать и отбирать их без помощи продавца, что позволяет более рационально распределять функции между работниками магазина. Отобранные товары оплачиваются в узлах расчета, обслуживаемых контролерами-кассирами. При самообслуживании изменяются технологическая планировка торгового зала

и других помещений магазина, организация материальной ответственности, товароснабжение, а также функции работников магазина.

Этот метод применяется при продаже большинства продовольственных и непродовольственных товаров

В магазинах самообслуживания функции работников торгового зала сводятся в основном к консультированию покупателей, подготовке товаров к продаже, выкладке товаров и контролю за их сохранностью, выполнению расчетных операций.

Процесс продажи здесь состоит из следующих основных операций:

- встреча покупателя и предоставление ему необходимой информации о реализуемых товарах, оказываемых услугах и т. д.;
- получение покупателем инвентарной корзины или тележки для отбора товаров;
- самостоятельный отбор товаров покупателем и доставка их в узел расчета;
- подсчет стоимости отобранных товаров и получение чека;
- оплата купленных товаров;
- упаковка приобретенных товаров и укладка их в сумку покупателя;
- возврат инвентарной корзины или тележки для отбора товаров на место их концентрации.[4]

Перечень этих операций может быть расширен при продаже технически сложных товаров, когда требуется помощь продавца-консультанта (его консультация, проверка исправности товаров и т. д.).

Продажа товаров по образцам - метод продажи, основанный на выборе товаров покупателем по образцам, выставленным в торговом зале магазина или ином помещении, а также на ознакомлении с их описаниями, содержащимися в каталогах, проспектах, буклетах, представленными в фотографиях, других информационных материалах, в рекламных объявлениях о продаже товаров. Этот метод предусматривает выкладку образцов в

торговом зале и самостоятельное (или с помощью продавца) ознакомление с ними покупателей. После выбора товаров и оплаты покупки продавец вручает покупателю товары, соответствующие образцам. При этом методе продажи рабочие запасы размещают отдельно от образцов. Данный метод удобен тем, что на сравнительно небольшой площади торгового зала можно выставить образцы достаточно широкого ассортимента товаров. Как правило, этот метод применяется при продаже технически сложных и крупногабаритных товаров, а также тех товаров, которые требуют перед их отпуском покупателю отмеривания и нарезки. Это мебель, холодильники, стиральные машины, телевизоры

Продажу крупногабаритных товаров по образцам сочетают с доставкой их покупателям на дом со складов магазина, оптовых баз или промышленных предприятий — изготовителей. [4]

При продаже товаров с открытой выкладкой и свободным доступом покупатель имеет возможность самостоятельно ознакомиться и отобрать выложенные на рабочем месте продавца товары. Их выкладывают на прилавках, стендах, в горках, вешивают на вешалках и т. д. Функции продавца при этом методе продажи сводятся к консультированию покупателей, помощи в отборе товаров, взвешиванию, упаковке и отпуску отобранных ими товаров. Расчетные операции могут осуществляться в кассах, установленных в торговом зале или на рабочем месте продавца.

Как правило, этот метод применяется при продаже тех товаров, реализация которых в магазинах самообслуживания осуществляется через прилавки обслуживания (ткани, обувь, чулочно-носочные изделия, бельевые товары, галантерея, школьно-письменные товары, посудо-хозяйственные и другие непродовольственные и некоторые продовольственные товары). Удобен этот метод и при продаже одежды.

При продаже товаров по этому методу особое внимание должно быть уделено размещению и выкладке их на рабочем месте продавца. Мелкие предметы выкладывают насыпью на прилавочные витрины. Более крупные

товары располагают стопками на прилавке. Выкладывая товары, их группируют по видам и ценам. Выложенные товары нельзя накрывать стеклом, скреплять между собой. Товары должны быть снабжены ярлыками-ценниками, прикрепленными к ячейкам кассет специальными зажимами.

Швейные изделия на вешалках размещают по размерам, фасонам, моделям, расцветкам, ценам. [4]

Торговля по предварительным заказам удобна для покупателей, так как позволяет им экономить время на приобретение товаров. По предварительным заказам продают преимущественно продовольственные товары, а также непродовольственные товары сложного ассортимента. Заказы могут быть приняты в магазине, автомагазине, по месту работы или на дому покупателей. Они могут быть поданы в устной или письменной форме. Расчет осуществляется путем предварительной оплаты в кассе магазина или посредством почтового перевода, а также путем оплаты стоимости товаров в момент их получения. Предварительно заказанные товары могут быть доставлены на дом или вручены покупателю в магазине. Заказы на продовольственные товары должны быть выполнены в течение 4—8 ч. По непродовольственным товарам срок выполнения заказа устанавливается в зависимости от вида товаров и возможностей его исполнения. [4]

Торговля через автоматы производится посредством стационарных автоматических устройств, которые устанавливаются в местах большого скопления людей.

Торговые автоматы – это механические устройства обеспечивающие продажу продовольственных и непродовольственных товаров за наличный и безналичный расчет без участия продавца.

Преимущества:

- не нуждается в торговом персонале;
- круглосуточный режим работы;
- экономит время покупателей;

- размещение как внутри, так и вне магазина;
- расширение торговой сети, увеличение товарооборота магазина.

Недостатки:

- высокая стоимость;
- техническое обслуживание требует периодической дозаправки;
- высока вероятности поломки из-за актов вандализма. [4]

1.4 Психологический анализ учебного материала

Психологический анализ, на мой взгляд, необходим для установления степени проблемности учебного материала и психологической готовности учащихся к самостоятельной деятельности.

При подготовке учебного материала определяются:

- приемы и способы проблемных ситуаций на этапах актуализации, формирование новых понятий, применение усвоенных знаний;
- типы проблемных ситуаций, возможность возникновения проблем или их постановки учащимися при выполнении учебных заданий.

В качестве средств мотивации выбраны:

- мультимедийная презентация (Приложение А);
- производственные ситуации.

Для выбранных средств мотивации используются следующие приёмы:

- беседа с использованием учебной презентации;
- обсуждение производственных ситуаций.

Учебный материал излагается преподавателем с помощью объяснительно-иллюстративного метода, включая использование мультимедийной презентации. Для усиления новизны и занимательности учебного материала используются различные производственные ситуации.

2. ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСКАЯ ЧАСТЬ

2.1 Проект методических решений

В соответствии педагогическим замыслом, психологическим анализом учебного материала и дидактической структурой учебного занятия мной разработаны методические решения для каждого этапа учебного занятия.

Организационный этап заключается в приветствии учащихся, определении отсутствующих и проверке подготовленности учащихся к учебному занятию.

Подготовка учащихся к работе на основном этапе (актуализация, мотивация, целеполагание) учебного занятия предполагает обеспечение мотивации учащихся, принятия ими темы занятия и целей обучения. Объяснение нового учебного материала предполагает опору на знания учащихся, полученные ими при изучении предыдущих тем по предмету «Организация и технология торговли».

Этап формирования новых знаний и способов деятельности включает в себя объяснение с элементами демонстрации учебной презентации. Рассмотрение каждого вопроса сопровождается слайдами мультимедийной презентации. Учащиеся параллельно оформляют опорный конспект.

Первичная проверка изученного материала предполагает беседу с учащимися с постановкой проблемных вопросов, а также выявление недочета первичного осмысления и неверных представлений учащихся об изученном материале,

Этап закрепления знаний и взаимоконтроль предполагает выполнение учащимися самостоятельной работы, (письменные ответы учащихся на поставленные преподавателем вопросы в заданиях для выполнения самостоятельной работы, разработанные в 2 вариантах) а также организацию взаимоконтроля.

В качестве домашнего задания учащимся предлагается изучить содержание конспекта и учебного пособия (Приложение А, слайд 18).

При подведении итогов занятия и рефлексии обобщаются результаты усвоения учебного материала, и проводится обсуждение его значимости, а также даётся качественная оценка работы всей группы и отдельно учащегося, организовывается рефлексия.

2.2 План учебного занятия и технологическая карта учебного занятия

На основании спроектированных методических решений предлагается нижеследующая разработка плана учебного занятия.

План учебного занятия

Учебный предмет: «Организация и технология торговли».

Раздел учебной программы: «Правила продажи товаров и защита прав потребителей».

Тема учебного занятия: «Методы розничной торговли».

Цели обучения: Обеспечить формирование новых знаний, что позволит учащимся:

на уровне представления:

- высказывать общее суждение о традиционном и прогрессивных методах продажи, а так же различать методы розничной продажи товаров;

на уровне понимания:

- раскрывать сущность методов розничной торговли, описывать совокупность приёмов и определять отличие прогрессивных и традиционного методов розничной торговли.

Цель воспитания – содействовать воспитанию будущих продавцов дисциплинированности, ответственности, честности при изучении методов розничной торговли.

Цель развития - содействовать развитию воображения и умения анализировать, выделять главное при изучении темы «Методы розничной торговли».

Методическая цель:

- активизация учебно-познавательной деятельности учащихся и формирование умений и навыков самостоятельной учебной деятельности и коммуникативных способностей на основе использования наглядных средств обучения, структурно-логических схем и проблемных.

Тип учебного занятия: формирования новых знаний.

Материальное обеспечение урока:

- учебное пособие: Грибанова И.В. «Организация и технология торговли». Минск: РИПО, 2011.
- презентация по теме «Методы розничной торговли товара»;
- письменные задания для выполнения самостоятельной работы, разработанные в 2 вариантах.

Межпредметные связи: учебные предметы «Коммерческая деятельность», «Экономика организации», «Основы менеджмента», «Основы права», «Основы маркетинга», «Основы предпринимательства», «Торговое оборудование».

Ход урока

1. Организационный момент.
2. Подготовка учащихся к работе на основном этапе (актуализация, мотивация, целеполагание). Формулировка темы и цели учебного занятия. Объявление плана работы и видов деятельности.
3. Формирование новых знаний и способов деятельности, первичная проверка понимания изученного материала.
 - 3.1 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров через прилавок»
 - 3.1.1 Просмотр слайдов презентации
 - 3.1.2 Задание: составить опорный конспект

- 3.1.3 Ответьте на вопрос, «Какие достоинства и недостатки метода реализации товаров через прилавок?»
- 3.2 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров методом самообслуживания»
 - 3.2.1 Просмотр слайдов презентации
 - 3.2.2 Задание: составить опорный конспект
 - 3.2.3 Ответьте на вопрос, «Какие достоинства и недостатки реализации товаров методом самообслуживания?»
- 3.3 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров с открытой выкладкой»
 - 3.3.1 Просмотр слайдов презентации
 - 3.3.2 Задание: составить опорный конспект
 - 3.3.3 Ответьте на вопрос, «Какие достоинства и недостатки метода реализации товаров с открытой выкладкой?»
- 3.4 Рассмотрение вопроса «Реализация товара по предварительным заказам»
 - 3.4.1 Просмотр слайдов презентации
 - 3.4.2 Задание: составить опорный конспект
 - 3.4.3 Ответьте на вопрос, «Какие достоинства и недостатки метода реализации товаров по предварительным заказам?»
- 3.5 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров по образцам»
 - 3.5.1 Просмотр слайдов презентации
 - 3.5.2 Задание: составить опорный конспект
 - 3.5.3 Ответьте на вопрос, «Какие достоинства и недостатки метода реализации товаров по образцам»
- 3.6 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров через торговые автоматы»
 - 3.6.1 Просмотр слайдов презентации
 - 3.6.2 Задание: составить опорный конспект
 - 3.6.3 Ответьте на вопрос, «Какие достоинства и недостатки метода реализации товаров через торговые автоматы»

4. На этапе закрепления знаний разработаны задания в двух вариантах. В течение 5 минут учащиеся должны письменно ответить на вопросы заданий. Затем учащимися проводится взаимоконтроль в течении 2 минут.
5. Этап информирования о домашнем задании (Приложение А).
6. Этап подведения итогов занятия и рефлексия.

Технологическая карта учебного занятия представлена в таблице 2.1

Таблица 2.1 Технологическая карта учебного занятия по теме «Маркировка и система обозначений конденсаторов»

| <i>Этапы занятия</i> | <i>Методическое решение</i> | <i>Задача преподавателя</i> | <i>Время, мин</i> | <i>Методическое обеспечение</i> | <i>Результаты обучения</i> |
|---|--|---|-------------------|---|----------------------------|
| 1.Организац ион-ный этап | ----- | - проверить подготовленность учащихся к учебному занятию | 2 | Журнал | |
| 2. Подготовк а учащихся к работе на основном этапе | 2.1 Беседа по выявлению значимости темы в изучении всей дисциплины 2.2 Совместное целеполагание 2.3 Фронтальная беседа по актуализации опорных знаний с использованием презентации | - Обеспечить мотивацию учащихся; - Создать ориентировочную основу деятельности; - Организовать деятельность учащихся по актуализации опорных знаний и личного опыта учащихся. | 2 2 | Слайды № 1-5 учебной презентации (Приложение А) | |
| 3.Формирова ние новых знаний и способов деятельно | 3.1 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров через прилавков» | - Обеспечить восприятие, осмысление и первичное запоминание изучаемого материала; - Организовать работу по | 5 | Раздаточный материал (Приложение Б) Слайды № 6-7 учебной | |

| | | | | | |
|--|--|---|---|---|--|
| сти, первичная проверка изученног о материала | 3.1.1 Просмотр слайдов презентации | первичной проверке понимания нового учебного материала; | 6 | презентации (Приложение А) | |
| | 3.1.2 Задание: составить опорный конспект | - Осуществить коррекцию выявленных недостатков в осмыслении изученного материала; | | | |
| | 3.2 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров методом самообслуживания» | - Обеспечить восприятие, осмысление и первичное запоминание изучаемого материала; | | | |
| | 3.2.1 Просмотр слайдов презентации | - Организовать работу по первичной проверке понимания нового учебного материала; | | | |
| | 3.2.2 Задание: составить опорный конспект | - Осуществить коррекцию выявленных недостатков в осмыслении изученного материала; | 4 | Слайды учебной презентации № 8-9 учебной презентации (Приложение А) | |
| | 3.3 Рассмотрение вопроса «Реализация товаров с открытой выкладкой» | - Обеспечить восприятие, осмысление и первичное запоминание изучаемого материала; | | | |
| | 3.3.1 Просмотр слайдов презентации | - Организовать работу по первичной проверке понимания нового учебного материала; | | | |
| | 3.3.2 Задание: составить опорный конспект | - Осуществить коррекцию | | | |

| | | | | |
|--|---|----------|---|--|
| <p>3.4. Рассмотрение вопроса «Реализация товара по предварительным заказам»</p> <p>3.4.1 Просмотр слайдов презентации</p> <p>3.4.2 Задание: составить опорный конспект</p> | <p>выявленных недостатков в осмыслении изученного материала;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечить восприятие, осмысление и первичное запоминание изучаемого материала; - Организовать работу по первичной проверке понимания нового учебного материала; - Осуществить коррекцию выявленных недостатков в осмыслении изученного материала; | <p>4</p> | <p>Слайды учебной презентации №12 (Приложение А)</p> | |
| <p>3.5. Рассмотрение вопроса «Реализация товаров по образцам»</p> <p>3.5.1 Просмотр слайдов презентации</p> <p>3.5.2 Задание: составить опорный конспект</p> | <p>выявленных недостатков в осмыслении изученного материала;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечить восприятие, осмысление и первичное запоминание изучаемого материала; - Организовать работу по первичной проверке понимания нового учебного материала; - Осуществить коррекцию выявленных недостатков в осмыслении изученного материала; | <p>4</p> | <p>Слайды учебной презентации № 13 (Приложение А)</p> | |
| <p>3.6. Рассмотрение вопроса «Реализация товаров через торговые автоматы»</p> | <p>выявленных недостатков в осмыслении изученного материала</p> <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечить восприятие, | <p>3</p> | <p>Слайды учебной</p> | |

| | | | | | |
|---|---|---|-------------------|--|--|
| | <p>3.6.1 Просмотр слайдов презентации</p> <p>3.6.2 Задание: составить опорный конспект</p> | <p>осмысление и первичное запоминание изучаемого материала;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Организовать работу по первичной проверке понимания нового учебного материала; - Осуществить коррекцию выявленных недостатков в осмыслении изученного материала; | | <p>презентации № 14-15</p> <p>Приложение А</p> | |
| <p>4. Этап закрепления новых знаний</p> | <p>4.1 Самостоятельная работа по письменным заданиям</p> <p>4.2 Взаимоконтроль учащихся</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечить закрепление знаний и способов деятельности; - Организовать взаимоконтроль учащихся | <p>5</p> <p>2</p> | <p>Задание для самостоятельной работы (Приложение В)</p> <p>(Приложение Г)</p> | <p>Правильное выполнение заданий в соответствии с эталонами (Приложение Д и Е)</p> |
| <p>5. Этап информирования о домашнем задании.</p> | <p>5. Объяснение цели, содержания и способов выполнения домашнего задания</p> | <p>Обеспечить понимание учащимися цели, содержания и способов выполнения домашнего задания</p> | <p>3</p> | <p>Слайд №16 учебной презентации (Приложение А)</p> | |

| | | | | | |
|--|--|---|----------|---|--|
| <p>5. Этап подведения итогов занятия и рефлексия</p> | <p>5.1 Обсуждение результатов работы и оценивание</p> <p>5.2 Организация учащихся к рефлексии собственной учебной деятельности</p> | <p>Обобщить усвоенный учебный материал и показать его значимость в жизни учащихся.</p> <p>Дать качественную оценку работы всей группы и отдельно учащегося.</p> <p>Организовать рефлексию учащихся по поводу результативности собственной деятельности.</p> | <p>9</p> | <p>Слайд №17 учебной презентации (Приложение А)</p> | |
|--|--|---|----------|---|--|

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная работа представляет собой разработку проекта учебного занятия по теме «Методы розничной продажи» учебного предмета «Организация и технология торговли» на уровне профессионально - технического образования.

В аналитической части работы был определен педагогический замысел, проведены логический, психологический и дидактический анализы учебного материала, приведен краткий конспект учебного материала. Педагогический замысел заключался в совершенствовании методики обучения через использование наглядных средств обучения, оптимизации приемов и средств реализации межпредметных связей.

Проектно-конструкторская часть работы содержит разработки проекта методических решений, плана учебного занятия и технологической карты.

Практическая значимость работы заключается в том, что предлагаемая методика обучения по выбранной теме повышает уровень педагогического мастерства и способствует повышению эффективности усвоения учащимися учебного материала по указанной теме; развитию их мышления и самостоятельности, навыков общения, познавательных интересов, интеллектуальных и творческих способностей использования различных источников информации; формированию основ научного мировоззрения; воспитанию готовности к морально-этической оценке использования научных достижений, чувства ответственности в будущей профессиональной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бобрович, Т.А. Методика преподавания общепрофессиональных и специальных предметов и дисциплин: методические рекомендации по выполнению курсовой работы -2-е изд., перераб. и доп./ Т.А.Бобрович, В.Д.Соломахин.-Минск:РИПО,2012-24 с.

2. Бобрович, Т.А. Методика преподавания общепрофессиональных и специальных предметов (дисциплин): учеб.-метод. пособие/ Т.А.Бобрович, О.А. Беляева. -2-е изд., стер.-Минск:РИПО,2017-195 с

3. Ильин, М.В. Изучаем педагогику: учебное пособие/ М.В.Ильин. - 2-е изд., перераб. и доп.- Минск:РИПО, 2005-48 с.

4. Грибанова И.В. Организация и технология торговли: учеб. Пособие/И. В. Грибанова, Н.В. Смирнова. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИПО, 2011. – 204с.

5.Селевко, Г.К. Современные образовательные технологии/ Г.К.Селевко.-Ярославль,1998-304 с.

6. Типовая учебная программа для учреждений, обеспечивающих получение профессионально-технического образования по специальности 3-25 01 51 Торговое дело с присвоением квалификации 3-25 01 51-54 продавец 4 разряда.. Минск: РИПО, 2006

Таблица 7 – Методы продажи товаров

| Метод продажи | Характеристика метода | Достоинства | Недостатки |
|--|---|--|--|
| Индивидуальное обслуживание покупателей или продажа товаров через прилавок | Все операции по обслуживанию покупателей выполняет продавец | Эффективен для товаров, которые требуют консультации или дополнительной информации, когда покупатель просит разрушить общую упаковку (взвесить небольшое количество товара, отмерить количество ткани и т.д.) | Снижает уровень обслуживания покупателей, увеличивает затраты времени на приобретение товаров, ограничивает самостоятельность покупателей при выборе товаров. Качество услуги зависит от квалификации торгового персонала, знания им ассортимента, соблюдения этики взаимоотношений с покупателями |
| Самообслуживание | Покупатели имеют свободный доступ к товарам, открыто выложенным в торговом зале, самостоятельно отбирают их в инвентарные корзины или тележки, оплачивают покупки в узле расчета при выходе из магазина (секции) | Вторговых залах можно разместить и реализовать на 20-30% больше разновидностей товаров, чем в магазинах при продаже товаров с индивидуальным обслуживанием; на 15—20% увеличиваются пропускная способность магазинов и товарооборот на 1 работника | «Забывчивость покупателей» |
| Продажа товаров с открытой выкладкой | Покупатели имеют свободный доступ к товарам, открыто выложенным на рабочем месте продавца, самостоятельно отбирают их, пользуясь консультацией и помощью продавца, оплачивают товары в столе упаковок или непосредственно на рабочем месте продавца | Более удобна по сравнению с традиционными методами, так как многие покупатели имеют возможность одновременно ознакомиться с открыто выложенными образцами товаров, не отвлекая при этом продавца на выполнение функций, связанных с показом товаров и информацией об их ассортименте; позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазинов и повысить производительность труда продавцов | Время на обслуживание больше, чем при самообслуживании |

| | | | |
|---|---|---|--|
| <p>Продажа товаров по заказам</p> | <p>Покупатели делают предварительный заказ на необходимые им товары через стол заказов или по телефону; в обусловленное время получают товары в магазине или товары им доставляют на дом. Оплата заказов проводится либо предварительно, либо в момент получения заказа</p> | <p>Позволяет покупателям экономить время на приобретение товаров</p> | <p>Необходимо дважды приходить в магазин (для заказа товара и для его выкупа) или в случае доставки на дом – ждать товар</p> |
| <p>Продажа товаров по образцам</p> | <p>Покупатели самостоятельно или с помощью продавцов-консультантов выбирают товары по представленным в торговом зале образцам и после оплаты покупки получают их непосредственно в магазине либо им доставляют товары на дом (за дополнительную плату или без нее)</p> | <p>На сравнительно небольшой площади торгового зала можно выставить образцы достаточно широкого ассортимента товаров</p> | <p>Выставленные в торговом зале образцы должны иметь ценники с полной информацией о товаре. При возникновении дополнительных вопросов покупатели должны прибегать к помощи продавцов-консультантов</p> |
| <p>Продажа товаров по предварительным заказам</p> | <p>Вместо натуральных образцов товаров предлагается каталог с их фотографиями и описанием; после выбора товаров и расчетов за него товар доставляется покупателю по почте или завозится курьером</p> | <p>Простота организации торгово-технологического процесса</p> | <p>Покупатель не видит товар, он вынужден верить описаниям, представленным в каталогах</p> |
| <p>Продажа товаров через торговые автоматы</p> | <p>Продажа товаров производится посредством стационарных автоматических устройств, которые устанавливаются в местах большого скопления людей</p> | <p>Не нуждается в торговом персонале; круглосуточный режим работы; экономит время покупателей; размещение как внутри, так и вне магазина; расширение торговой сети, увеличение товарооборота магазина</p> | <p>Высокая стоимость; техническое обслуживание требует периодической дозаправки; высокая вероятности поломки из-за актов вандализма.</p> |

Задание для самостоятельной работы

Вариант 1

1. Реализация товара – это... .
2. Основные методы реализации товара?
3. Действия продавца при реализации товаров через прилавок?
4. Назовите преимущества реализации товара через торговые автоматы.
5. Назовите особенности метода реализации товара с открытой выкладкой?

Задание для самостоятельной работы

Вариант 2

1. Метод продажи – это... .
2. Перечислите прогрессивные методы реализации товаров?
3. Действия продавца при реализации товаров методом самообслуживания?
4. Назовите особенности метода реализации товара по предварительным заказам.
5. Назовите особенности метода реализации товаров по образцам.

Эталон ответов к самостоятельной работе

Вариант 1

1. Реализация товара – это передача товара покупателю на определенных условиях.
2. В торговой деятельности существуют два основных метода реализации товара - традиционный и прогрессивные.?
3. Действия продавца при реализации товаров через прилавок включает выполнение следующих операций:
 - встреча покупателя и выявление его намерения;
 - предложение и показ товаров;
 - помощь в выборе товаров и консультация;
 - предложение сопутствующих и новых товаров;
 - проведение технологических операций, связанных с нарезкой, взвешиванием, отмериванием;
 - расчетные операции;
 - упаковка и выдача покупок.
4. Преимущества реализации товара через торговые автоматы:
 - не нуждается в торговом персонале;
 - круглосуточный режим работы;
 - экономит время покупателей;
 - размещение как внутри, так и вне магазина;
 - расширение торговой сети, увеличение товарооборота магазина
5. При продаже товаров с открытой выкладкой и свободным доступом покупатели имеют возможность самостоятельно ознакомиться и отобрать выложенные на рабочем месте продавца товары. Их выкладывают на прилавках, стендах, в горках, вывешивают на вешалках и т. д.

Эталон ответов к самостоятельной работе

Вариант 2

1. Метод продажи – это совокупность приемов, с помощью которых торговые предприятия реализуют товары покупателям.
2. К прогрессивным методам реализации товаров относят: самообслуживание, продажу товаров с открытой выкладкой, продажу товаров по образцам, продажу по предварительным заказам, метод продажи через торговый автомат
3. Действия продавца при реализации товаров методом самообслуживания сводятся в основном к консультированию покупателей, подготовке товаров к продаже, выкладке товаров и контролю за их сохранностью, выполнению расчетных операций.
4. Метода реализации товара по предварительным заказам основан на отборе и выборе товаров по средствам рекламы либо оформляется заказ на товары временно отсутствующие в продаже.
5. Продажа товаров по образцам - метод продажи, основанный на выборе товаров покупателем по образцам, выставленным в торговом зале магазина или ином помещении, а также на ознакомлении с их описаниями, содержащимися в каталогах, проспектах, буклетах, представленными в фотографиях, других информационных материалах, в рекламных объявлениях о продаже товаров.