

Белоусова Ольга Борисовна

мастер производственного обучения, преподаватель спецдисциплин по профессии  
«Продавец непродовольственных товаров»

Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение «Петродворцовый колледж»

г. Санкт-Петербург

## УРОК ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ

**Профессия:** «Продавец непродовольственных товаров»

**Профессиональный модуль 01.01** Продажа непродовольственных товаров

**Междисциплинарный курс 01.01** Розничная торговля

непродовольственными товарами

**Тема урока:** Продажа верхней одежды

**Цели урока:**

**Обучающие** – закрепить знания по ассортименту верхней одежды, элементов процесса продажи товаров, квалифицированной консультации покупателя, приемами демонстрации, складывания и упаковки верхней одежды.

**Развивающие** – формировать умения анализировать, сравнивать, зрительно контролировать правильность и точность своих движений, развивать умения действовать самостоятельно.

**Воспитательные** – воспитывать уважение и вежливость к покупателям; добросовестность, внимательность и аккуратность при работе, чувство ответственности за вверенные материальные ценности; творческое отношение к труду.

**Формируемые общие компетенции:**

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

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

•ОК.7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

**Формируемые профессиональные компетенции:**

•ПК 1.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании.

•ПК 1.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах, требования безопасности по их эксплуатации.

•ПК 1.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

•ПК 3.3 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

**Тип урока:** урок изучения трудовых приемов и операций, деловая игра.

**Методы:**

•*Обучения* – диалогический, практический, игровой.

•*Учения* – репродуктивный, исполнительский, практический.

• *Преподавания* – объяснительный, стимулирующий.

**Межпредметные связи:** дисциплины «Организация и технология розничной торговли», «Основы поиска работы, трудоустройства».

**Внутрипредметные связи:** междисциплинарный курс 01.01. «Розничная торговля непродовольственными товарами», раздел «Продажа отдельных групп товаров».

**Учебно-материальное оснащение урока** образцы верхней одежды, инвентарь и оборудование торгового зала, мультимедийный проектор, компьютер, компьютерная презентация.

#### **Используемая литература:**

1. «Розничная торговля и основы товароведения»: Практическое пособие, Минск 2012г.
2. Козюлина Н.С., «Товароведение непродовольственных товаров»: Учебное пособие, Москва 2008.
3. Петрище Ф.А. «Теоретические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров»: Учебник, Москва 2010.
4. Алексеев Н.С., Гонцов Ш.К., Кутянин Г.И. «Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров»: Учебник для студентов обучающихся по специальности 351100 "Товароведение и экспертиза товаров" -- М.: Экономика, 2007.
5. «Коммерческое товароведение и экспертиза»: Учеб. пособие для студентов / Под ред. Г.А. Васильева - М.: Изд. объединение "ЮНИТИ", 2011г.
6. Сероштан М.В., Михеева Е.Н. «Качество непродовольственных товаров»: Учебное пособие. - М.: Изд. дом «Дашков и К°», 2009г.

Интернет-ресурсы: <http://www.mos-catalog.ru/news>

## Ход урока

### 1. Организационная часть – 5 минут.

- Приветствие обучающихся.
- Проверка посещаемости.
- Определение готовности обучающихся к уроку.
- Проверка внешнего вида.

### 2. Вводный инструктаж – 40 минут.

2.1. Сообщение темы урока (*слайд 1*)

2.2. Ознакомление с целями урока (*слайд 2*)

2.3. Актуализация опорных знаний.

2.4. Изложение нового материала с личным показом мастера.

Вопросы к обучающимся:

- Какие меры безопасности надо соблюдать при продаже товаров?
- Из каких процессов складывается продажа товаров?
- Какими методами осуществляется розничная продажа товаров в магазине?
- Какими свойствами характера должен обладать продавец?
- Перечислите основные правила продажи товаров.
- Какие ткани используют для изготовления верхней одежды?
- Какое оборудование используют для демонстрации верхней одежды?
- Назвать по каким параметрам определяется рост, размер и полнота швейного изделия?

**3. Текущий инструктаж и самостоятельная работа обучающихся –210 минут.**

**Самостоятельная работа обучающихся.**

3.1. Деловая игра по отработке последовательности продажи верхней одежды.

3.2. Демонстрация усвоения технологии демонстрации, примерки и упаковки предложенных образцов верхней одежды.

После завершения работы мастер контролирует правильность выполнения работы (*слайд19*) по следующим критериям:

- Продавец соблюдение элементы процесса продажи товаров;
- Продавец квалифицированная консультирует покупателя;
- Продавец определяет размер костюма и пальто;
- Продавец демонстрирует приемы показа и примерки костюма и пальто;
- Продавец правильно упаковывает пальто, пиджак и костюм.

3.3. Обслуживание покупателей при продаже верхней одежды.

**Целевые обходы рабочих мест обучающихся в процессе их самостоятельной работы**

3.4. Проверка подготовки и рациональной организации рабочего места продавца и соблюдение правил техники безопасности при обслуживании покупателей.

3.5. Проверка правильности выполнения рабочих приемов при обслуживании покупателей.

3.6. Соблюдение правил продажи.

3.7. Дополнительное разъяснение и показ обучающимся слабо усвоенных приемов работ, исправление ошибок.

3.8. Выявление умений и навыков изученной темы.

3.9. Проверка правильности выполненных работ.

#### **4. Заключительный инструктаж – 15 минут.**

4.1. Подвести итоги работы с группой.

4.2. Отметить положительные стороны и наиболее характерные недочеты в работе.

4.3. Дать краткую характеристику работы каждого обучающегося и сообщить оценки.

4.4. Домашнее задание (*слайд 25*):

• по материалу пройденного урока: по учебнику Новикова А.М. «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами» (стр.237-239) повторить и законспектировать изученный материал.

• по материалу предстоящего урока: по учебнику Парфентьева Т.Р. «Оборудование торговых предприятий» (стр.57-60) повторить теоретический материал по последовательности завершения работы кассира на контрольно-кассовом оборудовании.

