

ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛИЦЕЙ»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА
ВИКТОРИНА ПО ПРОФЕССИИ «ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЕР-КАССИР»
«Что? Где? Почём?»

Разработчик:

Федорева Любовь Леонидовна
мастер производственного обучения
ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»



с.Амурзет 2018г

Методическая разработка викторины по профессии СПО Продавец, контролёр-кассир «Что? Где? Почём?»

Профессия: СПО 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир».

Разработчик: Федорева Любовь Леонидовна – мастер производственного обучения ОГПОБУ «Многопрофильный лицей».

ПРОФЕССИЯ - ПРОДАВЕЦ



Продавец - это, наверное, самый распространенный вид трудовой деятельности. С продавцами мы встречаемся повсеместно: в супермаркетах, магазинах, торговых киосках, лотках. Благодаря труду продавцов мы имеем возможность приобретать любые товары, в которых нуждаемся: предметы одежды, быта, электротовары, технику.

Содержание:

Введение.....	2
1. Условия проведения викторины «Азы моей профессии».....	3-4
2. Конкурсные задания к викторине.....	5-11
2.1. Теоретический этап викторины.....	6-7
2.2. Практический этап викторины.....	8
2.3. Творческий этап викторины.....	9
3. Подведение итогов викторины.....	10
Приложение № 1. Ведомость оценки викторины «Азы моей профессии»	
Приложение № 2. Фото. Проектное задание творческого этапа	
4. Список литературы.....	12



Введение



В целях повышения качества профессионального образования, пропаганды рабочих профессий, совершенствования форм, методов и средств обучения проводятся викторины по проверке профессионального мастерства, поддержке духа соревновательности обучающихся в профессиональных учебных учреждениях. **Викторина** - это одна из действующих форм трудового соревнования, проводимого в целях широкого распространения и внедрения передовых приемов и методов труда, новой техники и прогрессивной технологии, повышения уровня профессиональной подготовки и творческой активности обучающихся к осваиваемой профессии, выявления лучших индивидуальных и коллективных показателей работы участников викторины, а так же популяризации профессии. **Викторина** - это своего рода метод (прием) определение качества усвоения предмета (дисциплины), профессиональных навыков обучающимися, умением эффективно и качественно использовать полученные знания на практике. Викторины пользуются большой популярностью среди обучающихся. В России ведется подготовка специалистов по разным специальностям и профессиям. Каждая профессия (специальность) имеет свои особенности.

В отличие от конкурсов профессионального мастерства, викторины не требуют большого количества времени и материальных затрат на их проведение. Викторины можно проводить по окончании темы, модуля. Подготовка к проведению викторины начинается за ранее до ее начала.

Викторину можно проводить в два три и более этапов: первый, как правило, предполагает - определение качества теоретических знаний, второй и последующий – практических умений, творческих способностей и смекалки обучающегося. Время проведения викторины так же может быть разным, и зависит, прежде всего, от количества разработанных заданий с учетом времени на их выполнения обучающимися в данной методической разработке викторина рассчитана на два учебных часа. Существует несколько методов проведения викторин. Наиболее приемлемым и хорошо воспринимаемым является игровой метод, в процесс которого включаются все участники викторины (можно проводить в шуточной форме).

Участники делятся на две группы по равному количеству человек, так же для подведения итогов викторины и подсчета набранных баллов избирается судейская группа, в которую могут входить преподаватели и мастера производственного обучения той профессии, по которой проходит викторина (3-6 человек).

Для проведения викторины необходимо предусмотреть ряд мероприятий, связанных с организацией и проведением, а так же подведением итогов, разработку критериев оценивания заданий по теоретическому и практическому этапам, подготовку конкурсных заданий.



СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА

Общая дидактическая цель: содействовать воспитанию грамотной, активной личности и обеспечить рост престижа и общественной значимости профессии товаровед-эксперт. **Триединая дидактическая цель:**

1. **Образовательный аспект:** актуализировать знания
 2. **Развивающий аспект:** способствовать формированию и развитию профессиональных навыков как основы для формирования ключевых компетентностей студентов:
 - **Коммуникативной** – обосновывать суждения, владеть приемами краткого и развернутого ответа, взаимодействовать на уровне группы
 - **Информативной** – находить необходимую учебную информацию, преобразовывать текст в таблицу, структурно-логическую схему, использовать рассказ преподавателя в качестве информационного ресурса
 - **Технологической** - работать со структурно-логическими схемами, организовывать учебную деятельность во фронтальном и самостоятельном режимах
 - **Учебно-исследовательской** – давать определение понятий, делать выводы, выявлять существенные признаки явлений, процессов
 - **Социальной** – решать учебно-познавательные задачи с помощью однокурсников, обосновывать актуальность социальных проблем
- Рефлексивной** – определять личностную значимость изучаемого материала, оценивать результативность своей работы.



Ход мероприятия.

Хочется начать с того, что в мире, пожалуй, нет другой профессии, с работниками которой мы встречались бы так часто. Зайдя в магазин за продуктами, или по пути с работы, задержавшись у газетного киоска - везде мы встречаемся с представителями этой профессии. Торговля вольно или невольно способствует развитию прогресса, расширению связей между странами и народами. Короткий исторический экскурс позволит проследить зарождение национальных потребительских отношений. В г. Екатеринодаре в 1793г. кошевой атаман Захарий Чепига принял ордер, в котором предписывалась необходимость надзора за торговлей «дабы во всем были меры и веса справедливы и в продаже товары производили в самой точности, без малейшего примешательства и дороговизны».

В России первое потребительское общество – «Клуб потребителей» возникло в г. Ленинград в 1988 году. Тогда же появляются организации потребителей в Волгограде, Ростове, Свердловске и Москве. 7 февраля 1992 г. был принят Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Этот закон содержит механизм реализации его норм, затрагивающих интересы потребителей, закрепляет право граждан на возмещение материального и морального вреда. Главной фигурой потребительского рынка товаров и услуг является потребитель. Привычное ныне слово «магазин» пришло издалека, с Арабского Востока, вместе с караванами заморских купцов, слово «универмаг» - родилось во Франции чуть более 200 лет назад. Предшественниками универмагов на Руси были гостиничные дворы, ведь иностранных купцов звали гостями. Сейчас работа в магазине требует больших знаний и навыков, каждому продавцу необходимо знать свойства товаров, уметь дать консультацию, показать товар лицом. Для каждого покупателя хочется, чтобы посещение магазина оставляло лучшее впечатление, вызывало радость от покупки и сопровождалось приятным общением с продавцом. В период развития торгового бизнеса вопросы профессиональной подготовки работников торговли приобретают особую актуальность. Нынешний работник это - инициативный, самостоятельный, профессионально просвещенный человек. Торговля - это наиболее распространенная сфера деятельности, поэтому квалифицированные продавцы нужны всегда. В нашем лицее, ребята, вы на производственном и теоретическом обучении получаете все необходимые знания, умения и навыки для того, чтобы быть конкурентоспособными на современном рынке труда.

Сегодня наши команды покажут свои знания, и чему они уже научились. А нашей целью будет выбрать лучшую команду, **лучших будущих специалистов - лучших продавцов.**

Для начала хочу представить наше почетное жюри:

Кто такой продавец?

Знает он любой секрет:

Сколько сладости в морковке,

Калорийность блюд в столовке,

Сколько косточек у сома,

И состав любого рома

Сколько жира в молоке,

«Оборотов в коньяке,

Знает он любой секрет

Неспроста, не даром:

Ведь продавец-эксперт

Ведает товаром.

В рамках недели по проведению внеклассного мероприятия. Продавец, контролёр - кассир.

Тема нашего конкурс – викторина: Что? Где? Почём?

Цель нашей викторины:

Содействовать воспитанию грамотной, активной личности и обеспечить рост престижа и общественной значимости профессий» Продавец, контролёр - кассир.

В сегодняшнем конкурсе примут участие и будут между собой соревноваться две команды: « П-1» и «П-2».

Поприветствуем их!

Викторина сегодня будет оцениваться в форме денежных купюр.

1.- 10 (лёгкие вопросы)

2.- 50 (средние вопросы)

3.- 100 (трудные вопросы)

Чья команда набирает больше денежных купюр, соответственно она и выигрывает.

Порядок проведения конкурса-викторины.

1.Разминка.

2.Песенный конкурс.

3.Интеллектуальный.

- 4».Правда – Неправда «.
- 5.»Профессиональная терминология».
- 6.Пауза для зрителей «Отгадай-ка».
- 7.Блиц-опрос.
- 8.Подведение итогов.

Ваши вопросы будут оцениваться каждый ответ=1 б

Итак, начнем! Первый конкурс нашего состязания.

«Разминка». (Слайд№1)

На экране будет представлена таблицы для каждой команды с десятью названиями продовольственных и непродовольственных товаров, и участники по очереди будут отвечать на вопрос «Что это?» Например, слово корица. Что это? Это пряность. Отвечать нужно быстро, без промедления. По окончании жюри подсчитает количество баллов каждой команде. Уважаемые команды, будьте внимательны. И первое слово зачитывает команда «XXX»:

Каждая команда должна стараться дать больше верных ответов, ведь за один правильный ответ - 1 балл.

Для первой команды:	Для второй команды:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Манка 2. Арбуз 3. Гвоздика 4. Редис 5. Замша 6. Рыжики 7. Жожоба 8. Секретер 9. Омар 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Огурец 2. Горох 3. Редька 4. Горчица 5. Бархат 6. Морс 7. Банкетка 8. Ерш 9. Алоэ 10. Пахлава

(Команды по очереди зачитывают название товара и дают ему характеристику)

Напишите пословицы и поговорки, связанные с хлебом (сколько ответов, столько и баллов). Хлеб - батюшка, вода-матушка, Хлеб хлебу брат, Хлебушко - калачу дедушка, Худ обед, когда хлеба нет, Хлеб да вода мужицкая еда, Хлеба ни куска, так и в горнице тоска, Хлеб всему голова **(Слайд №2)**

Каждой команде предлагается указать вид зашифрованной потребительской упаковки.

Для первой команды:	Для второй команды:
1. Макароны изделия 2. Молочные продукты 3. Мясные консервы	4. Кондитерские изделия 5. Рыбные продукты 6. Молочные консервы

Молодцы! Вы справились и с этим заданием. Пока жюри будет подсчитывать баллы, я расскажу о следующем конкурсе.

Песенный конкурс. (Слайд №3)

В зависимости от группы товаров нужно подобрать песни "продуктовые" или "промышленные", например: Сначала говорят ребята.

- к первой группе: «...два кусочек колбаски у тебя лежали на столе; ...яблочко, куда ты катишься; ...йогурты-йогурты; ...хлеб всему голова; ...нас привлекает этот странный овощ манго»;
- промышленная группа: «...упала шляпа»; валенки, не подшиты стареньки; ...стильный оранжевый галстук; ...главное, чтоб костюмчик сидел; ...

Следующий конкурс – интеллектуальный. (Слайд №4)

Каждой команде я задаю вопрос, за каждый правильный ответ команда получает 1 балл.

1. Как в старину назывались жидкие блюда? (Похлебки)
2. Московский повар-француз, чье имя до сих пор носит популярный салат. (Оливье)
3. Напиток, который в огромном количестве поглощали авторы таких произведений, как «Три мушкетера», «Куртизанки». (Кофе)
4. Маслом не испортишь... (Каша)

Викторина «Правда - неправда» о торговле.(Слайд №5)

Будет задано по несколько вопросов для каждой команды, которая должна ответить на них:

Правда ли, что в сельской местности Норвегии при фермах можно встретить магазины со свежими овощами и другими домашними продуктами, в которых нет продавцов?

ПРАВДА: покупатель сам выбирает, что ему нужно, подсчитывает на калькуляторе сумму и оставляет деньги, взяв при необходимости сдачу.

Правда ли, что лягушка — японский бренд крема для бритья?

НЕПРАВДА: этим брендом является – корова..Правда ли, что самый дорогой картофель в мире стоит 5 000 евро за килограмм?

Правда ли, что в своё время лидером продаж была игрушка «кубик-рубик»

ПРАВДА: 400 млн продаж.

Правда ли, что СМС «МАРА» занимает примерно 70 процентов рынка стиральных порошков?

НЕПРАВДА: это «Tide».

Конкурс «Профессиональная терминология». (Слайд №6)

Студентам следует исправить грамматические ошибки в предложенной терминологии.

Правильный ответ

Диффект

Осартимент

Дрожже (кондитерское изделие)

Варианты для исправления

Капуста

Кишмыш

Пастиризованный

Кантроль массы нето

Жилейный мармелад

Таварный сорт

Тиоритические основы

Ингредиенты

Отросль

Пока оценивается конкурс, а команды отдыхают и набираются сил для следующих заданий, я проведу призовую игру со зрителями «Отгадай-ка». Вам, дорогие болельщики, будут предложены загадки, а приз достанется тому, кто отгадает загадку.

Загадки для игры со зрителями:

1 .Ускользает, как живое,

Но не выпущу его я.

Белой пеной пенится,

Руки мыть не ленится.

2 .Хожу-брожу не по лесам,

А по усам и волосам,

И зубы у меня длинней,

Чем у волков и медведей.

3.За кудрявый хохолок

Лису из норки поволок.

На ощупь - очень гладкая,

На вкус - как сахар сладкая.\

4.Зеленый, черный и в пакетиках,

Есть развесной, а есть в брикетиках.

Давай, дружище, выручай:

«Что утром пьешь с лимоном»?

Я озвучу следующее конкурсное задание, и оно будет называться

«Блиц-опрос».

Суть этого конкурса в том, что каждому игроку команды по очереди будет задан вопрос и за правильный ответ 1 балл. По правильным ответам будет подсчитано общее количество баллов каждой команды. На обдумывание каждого ответа дается 15 секунд.

Вопросы для «БЛИЦ-ОПРОСа»(Слайд №7)

1. Упаковка - это?
2. Тара-это?
3. Назовите мероприятие, где цену набивают молотком. (Аукцион)
4. Кто считает миллионы тысячами? (Миллиардер).
5. Какую разменную монету гражданин России не найдёт в своём кошельке?
а) 1 коп.; б) 3 коп.; в) 5 коп.; г) 10 коп.
3 коп.

6. Сколько раз на российской банкноте отпечатан её номер?

а) Один; б) Два; в) Три; г) Четыре.

(На одной стороне банкноты, на левом и на правом поле.)

7. Как мошенники называют пачку бумаги, имитирующую пачку денег?

а) Кукла; б) Марионетка; в) Неваляшка; г) Пупсик.

Итак, конкурс закончился, я прошу оценить этот конкурс.

В настоящее время одной из главных является проблема образования и образованного человека. Я думаю, вы понимаете, какую огромную роль на сегодняшний день играет образование в условиях экономических

Преобразований и тенденций, которые происходят в мире. Нашей задачей

Является сберечь всё лучшее в образовательном процессе, приумножить

И развивать его, не допускать снижения качества подготовки специалистов

В этом, бесспорно, помогут талант наших преподавателей и их желание и активность в генераций идей по новым формам и методам обучения и их реализации, а также в этом реально поможет, уважаемые студенты, Ваше желание учиться, познавать новое.

Данный интеллектуальный конкурс «Что? Где? Почему?» – одна из активных форм подведения итогов изучения дисциплин, который способствует раскрытию Ваших талантов, мотивирует к изучению дисциплин и в целом повышает уровень приобретаемых профессиональных компетенций. Нам было очень приятно наблюдать за Вами, такими увлеченными, любознательными, знающими и старательными и оценивать Ваши знания. Надеюсь, Ваша активность и заинтересованность помогут сохранить наши традиции по проведению такого рода конкурсов и предметных олимпиад. Спасибо всем за участие!

Ну, а теперь, перед тем, как объявить итоги нашего конкурса, прошу каждого члена жюри поделиться своими впечатлениями.

(Каждый член жюри говорит.)

Слово предоставляется председателю жюри нашего конкурса, она огласит окончательные итоги.

(Председатель подводит итоги, объявляет победителя, вручает дипломы: победителям- **1 место - торт, второй команде — грамота за активное участие**).

А мне остается поздравить победителей, поблагодарить вторую команду за участие. Вы все выбрали замечательную профессию. Надеюсь, вы все станете хорошими, лучшими продавцами, товароведками, будете приносить радость людям, посещающим ваш магазин. Удачи вам!

Список источников и литературы

1. Гражданский кодекс РФ
2. Закон РФ «О защите прав потребителей»
3. Основы потребительских знаний: учебник для старших классов общеобразовательных учреждений/ Виноградова И., Кокорев Р., Колосова М. и др. Под общ. Ред. П. Крючковой. – М.: Вита-Пресс, 2001
4. Топольницкая Г.Г. Игра «Грамотный потребитель: по страницам любимых сказок»//Формирование финансовой грамотности детей и подростков. Сценарии игр по финансовой грамотности. Методический сборник. В 2 ч. Ч 1. – Калининград, 2015, с. 57-67.
5. Шахурина Ф.Р., Цыкоза Г.Н. Защита прав потребителей: Учебно-практическое пособие. – Ростов н/Дон: Феникс, 2003



Рефлексия



**Я все очень хорошо понял,
мне было интересно**



**Мне все понятно, но
материал не всегда
интересен**



**Я не все понял, но мне
было интересно**



**Я ничего не понял и на
уроке скучал**

