

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
СОЦИАЛЬНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ**

Разработка классного часа «Посвящение в профессию»

**Разработала и провела:
Мастер п/о высшей квалификационной
категории: Иванова Н.М.**

**Г.Орехово-Зуево
2014г.**

Цели

Повысить интерес студентов к профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров, контролёр-кассир».

Рассказать о профессиональных качествах, которыми обладает продавец, контролёр-кассир.

Воспитать у студентов уважительное отношение к выбранной профессии.

Воспитать у студентов потребность в достижении успехов в деятельности.

Показать значимость профессии «Продавец, контролёр-кассир».

Формировать дружеские, товарищеские отношения в группе.

Формировать у студентов «здоровое» соперничество.

Форма

Классный час

Методы

Театрализованная игра, конкурсы.

Участники

Классный руководитель, мастер производственного обучения, учащиеся группы № 41, группы №31, 21, выпускники 2013-2014 учебного года.

Оборудование

Весы, ткани, метры, деньги, муляжи фруктов.

Оформление

Столы украшены. На отдельных столах стоят весы и лежат ткани и метры.

Ход мероприятия

Столы украшены, сидят учащиеся 1 курса, 2, 3 курса, выпускники, гости.

На отдельных столах стоят весы, касса.

Мастер н/о: Сегодня все мы собрались здесь, чтобы поговорить об очень важной и нужной, а точнее сказать необходимой для жизни людей профессии. И название этой профессии «Продавец продовольственных товаров».

И так, мы рады приветствовать всех, кто выбрал эту специальность, тех, кто решил посвятить себя работе с людьми и во имя их благополучия.

Сфера обслуживания сейчас набирает стремительные темпы. Спрос на грамотную молодёжь был и будет всегда. А именно поэтому, очень важно освоить сложную профессию.

И радует тот факт, что в нашем техникуме наряду с профессией «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров» вы получите вторую профессию – «Контролёр – кассир».

Давайте же поприветствуем девушек и юношей – первого курса, студентов группы № 41.

(Аплодисменты)

Приветственное слово предоставляется Кл. руководителю группы.

Продемонстрировать уровень мастерства продавца, контролёра – кассира пришли мастера п/о и студенты второго и третьего курса, наши будущие выпускники – учащиеся 21 и 31 группы.

(Аплодисменты)

И, наконец, очень приятно представить вам выпускниц 2013-2014 учебного года, бывших учащихся группы № 11: Субботину Татьяну и Кульневу Ирину.

Выходят мастер п/о и девушка.

Девушка: Ну, возьмите меня!

Мастер п/о: Нет, нет, девушка миленькая, ну не могу. Ну что Вы за мной ходите?

Девушка: Возьмите меня!

Мастер п/о: Вы за мной пол дня ходите, я устала Вам отвечать, не могу. Вы что не слышите?

Девушка: Я слышу, я понимаю, ну возьмите!

Мастер п/о: Девушка, повторяю 1001 раз: «Я не могу, группа сформирована, 30 человек.

Всё, набор закончен. Я говорю понятно?»

Девушка: Понятно, что же тут непонятно, еще бы. Непонятно: «Почему Вы меня не берете?»

Мастер п/о: Так... Мне понятно.... Как Вас зовут?

Девушка: Маруся...

Мастер п/о: Маруся, хорошо. ... А фамилия?

Девушка: У ... нормальная, подойдёт...

Мастер п/о: Куда подойдёт, Маруся? Ваша фамилия?

Девушка: Купипродай!!!

Мастер п/о: Маруся Купипродай, это интересно... Звучит, главное! Я что хочу сказать.

Посмотри, пожалуйста, Маруся Купипрдай на этих девушек.
Какие красавицы.

Ты согласна?

Девушка: Ну неплохие, конечно согласна. Только я то, красивше буду...

Мастер п/о: Ну это дело вкуса... А знаешь Маруся, что должен уметь продавец?

Девушка: Я умею.

Мастер п/о: Что, что ты можешь.

Девушка: Всё.

Мастер п/о: Что всё?

Девушка: Всё – всё, я умею. Ну, возьмите меня...

Мастер п/о: Так, ну что с ней делать. Маруся, присаживайся и смотри. Смотри и реши для

себя сможешь ты учиться этой профессии.

(Маруся садится в первых рядах, отдельно от всех)

Мастер п/о: Согласно толкованию словаря продавец – это человек, отпускающий товар в руки покупателя.

Обслуживать - значит служить людям.

Современный продавец – это квалифицированный специалист в области товароведения, консультант и помощник покупателя.

3 курсница: Быть всё время на виду, работать быстро и чётко, оставаясь при этом доброжелательным и приветливым, великодушным и снисходительным – это смысл работы торговых работников.

3 курсница: Продавец продовольственных товаров – это продавец бакалейно-кондитерских и хлебо - булочных товаров, продавец кулинарных изделий, продавец овощей и фруктов, продавец мяса и мясных продуктов, продавец рыбы и рыбной продукции, продавец одежды, обуви, парфюмерно-косметической продукции и много других групп товаров.

Студенты 1 курса показывают сценку: О умелом коммерсанте: «Как старик машину продавал».

Мастер п/о: Продавцу необходимо иметь хорошее здоровье.

Общительность – значительную часть рабочего дня он находится на людях,

обслуживая их, консультирует, отвечает на вопросы, рекомендует.

Маруся: А я это умею.

Мастер п/о: Это замечательно (обращаясь к 1 курсу). Девушки вы ведь общительные?

(Из рядов слышно «Да»)

Мастер п/о: Сдержанность, тактичность, умение управлять собой, своими эмоциями, - очень важные качества для обучения этой профессии.

Скажите: «А всегда мы себя можем сдерживать? Не раздражались ли вы по мелочам, не выплёскивали ли вы свои отрицательные эмоции на знакомых вам людей.

(Ряды «Бывает»)

Маруся: Ну хватит уже. Ну сколько можно. Спрашиваете и спрашиваете, ну надоело. Сколько можно?

Мастер п/о: Ну вот и раздражение почувствовалось, а ведь настоящий продавец никогда не покажет на людях своего плохого настроения. Не имеет он на это право. И этому, ребята, вам предстоит научиться.

Важным средством общения с покупателем является речь продавца. Речь должна быть грамотной, краткой, выразительной, понятной.

Представим себе, что в магазине покупатели расплачиваются за приобретенный товар.

Кассир называет сумму покупки.

Девушки из 21 группы, продемонстрируйте свой проф. уровень.

Говорить быстро

- сумма вашей покупки составила: 1767 рублей.

А давайте проверим, как девушки первокурсницы справятся с заданием:
Желающие пытаются.

Маруся: Я запросто... (Называет суммы с ошибками, с нескольких попыток)

Мастер п/о: Ну неплохо, неплохо. Работать придётся ещё всем над своей речью, надеюсь, что со временем вы достигнете своего уровня.

Не может работать продавец, который медлителен, нерасторопен.

Давайте посмотрим, как быстро справятся наши учащиеся с заданием на скорость и качество выполняемого задания.

Посчитать деньги (мелочь) (считают деньги 1,2,3 курс) на время.

Маруся выйдет с (10+10) руб. и самая первая пробьет чек.

Не менее важным качеством продавца для успешной работы является глазомер.

Это качество можно тренировать, развивать.

Я приглашаю сюда учащихся 1,2, 3 курса, чтобы увидеть насколько развито это качество у наших будущих выпускников.

(Взвесить 250, 350, 450 г яблок)

А ещё давайте с вами попробуем проверить нашу зрительную память.

Конкурс с фруктами.

(до 10 посчитать, спрятать в пакеты, назвать ассортимент)

Конечно, сложно испытать и проверить все качества продавца, контролера-кассира, но всё же основные из них мы сегодня отметили. И это здорово, что можно вполне уверенно сказать: «Армию специалистов своего дела пополняют профессионалы своего дела, а девушки, поступившие на 1 курс достойно примут эстафету обучения этой замечательной специальности.»

Мастера производственного обучения показывают тех.навык по отмериванию ткани, упаковке и художественной обвязки (под музыку)

(В это время выходит Маруся аккуратно причесана, в спец одежде продавца)

Маруся, ты ли это?

Я прошу прощения. Скажите мне пожалуйста могу ли я надеяться на то, что меня зачислят в группу № 41 для обучения по профессии «Продавец, контролёр-кассир».

Мастер п/о: Ребята примем её в наш коллектив?

(Из рядов «Да»)

А теперь давайте послушаем песню «Гимн Продавца» в исполнении Л.Лещенко и посмотрим презентацию – «Профессия продавец» и сделаем для себя выводы о том, что нужно старательно учиться.

(Звучит песня)

Бывшая учащаяся группы № 11 хочет вам ребята сказать свое напутственное слово.

(Речь выпускницы)

Мастер п/о: Ну вот и заканчивается наше «Посвящение в профессию». Надеемся, что он прошел интересно для всех вас.

Зачитывается приказ о зачислении в техникум и вручаются ученические билеты.

Спасибо за внимание.

Выводы

Проведение классного часа «Посвящение в профессию продавец продовольственных товаров, контролёр-кассир» повышает интерес к выбранной профессии, расширяет кругозор учащихся, воспитывает уважительное отношение к данной профессии, воспитывает у учащихся потребность в достижении успехов и «здоровое» соперничество в деятельности с помощью различных конкурсов, показывает значимость профессии, формирует дружеские отношения в группе.

Поставленные цели были полностью выполнены.

Методические рекомендации

Такие классные часы необходимо проводить на 1 курсе обучения студентов, чтобы повысить интерес к выбранной профессии, сплотить коллектив.

Классные часы, проводимые таким методом, вызывают у учащихся интерес и сопереживание.

Необходимо вовлекать учащихся во внеклассную деятельность, расширять кругозор учащихся, развивать общительность у ребят.

Такие классные часы сплачивают классного руководителя и мастера производственного обучения с студентами группы.