

ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ, 2014 ГОД

Методика и педагогическая практика

Белуsoва Ольга Борисовна

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

ПРОДАЖА ВЕРХНЕЙ ОДЕЖДЫ

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://market.yandex.ru/search.xml>



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?



2.4. Изложение нового материала с личным показом мастера.

Ассортимент верхней одежды классифицируется по назначению, виду ткани, сезонности, полу и возрасту, силуэту, фасонам, моделям. По половозрастному признаку – мужская, женская, детская, молодежная (*слайд 10, 11,12,13*).

При продаже верхней одежды по образцам, покупатель сначала сам знакомится с товаром, выбирает понравившееся ему изделие, после чего он обращается к продавцу-консультанту. При этом продавец должен активно помогать покупателю в выборе товара.

Продавец по фигуре определяет размер и рост требуемого изделия, рекомендует нужный цвет и фасон (*слайд 17,18*).

(Мастер п/о на манекене демонстрирует, как правильно определить размер изделия).

Сантиметровой лентой измеряется обхват груди по самым высоким точкам груди и лопаткам и делится напополам. Размер брюк определяется по объему талии, деленному на два и по длине шага. Длину шага определяют измерением бокового шва от пояса до пола за вычетом 6см.

Верхнюю одежду для взрослых выпускают 7 размеров, 5 ростов. Изделия малых размеров не выпускают 5 роста, а больших-1 и 2 ростов. Импортные товары поступают в продажу следующих размеров (*слайд18*).

Далее мастер показывает **технику демонстрации** верхней одежды покупателям.

Мастер снимает изделие с кронштейна и правой рукой, держа его за плечики так, чтобы большой палец был впереди плечика, а три пальца-на другой стороне, показывает его обучающимся со всех сторон, а также



подкладку одновременно рассказывая о достоинстве товара. (*Мастер задает вопросы по данному образцу*).

- Из какой ткани изготовлено изделие?
- Какого силуэта и фасона предложенное изделие?

Мужские и женские костюмы и пальто мастер показывает на вращающихся полуманекене, кронштейнах, раздвижных плечиках, а также на руке.

При демонстрации костюма на манекене мастер застегивает пиджак на одну пуговицу и, поворачивая манекен, показывает изделие со всех сторон, после чего пиджак застегивает и демонстрирует подкладку, а также пошив деталей.

Показывая пиджак на руке, мастер снимает его с плечиков, кисть левой руки подкладывает под левое плечо и руку вытягивает, а правой рукой, потягивая за петлю, расправляет полу пиджака.

Брюки мастер демонстрирует на своей руке. Верхнюю часть брюк накладывает на одну руку, другой поддерживает низки. Можно также низки брюк положить на прилавок или стол и отвернуть правой рукой верхнюю половину.

Показав технологию демонстрации пиджака и брюк, мастер переходит к следующему образцу-пальто. Демонстрируя пальто, сначала следует показать полы и детали верха изделия. Для этого мастер под левое плечо пальто подкладывает левую руку, и вытягивает ее, а правой расправляет верх изделия и потягивая за вторую петлю, натягивает полу. Подкладку показывает, набросив пальто на левое плечо и предплечье, а правой рукой отворачивает полу.



Удобнее всего готовые швейные изделия демонстрировать на объемных полуманекенах. Над горловиной манекенов крепится картуш из оргстекла или белого пластика указанием размера и роста.

После выбора покупателем нужного изделия его примеряют в специальных примерочных кабинках.

(Мастер задает вопрос)

- Какое оборудование и инвентарь используется в примерочной кабине?

Продавец должен дать совет покупателю - соответствует ли изделие его фигуре, возрасту и т.д.

(Покупателю с полной фигурой, следует разъяснить в корректной форме, что мужчинам с полной фигурой не рекомендуется однобортный костюм, так как он подчеркивает полноту).

Мастер показывает технические **приемы по примерке** верхней одежды.

При примерке костюма, брюки передают покупателю, а пиджак вешают на плечики. Примеряя брюки, продавец помогает покупателю застегнуть пояс. Пиджак надевается, оправляется и застегивается на одну пуговицу.

Примеривая пальто, оправляют плечи, воротник, запахивают левый борт, затем правый, чтобы определить, не широко ли оно, и застегивают сверху вниз. Для того, чтобы покупатель видел, как на нем сидит изделие, ему предлагают повернуться перед зеркалом на пол-оборота влево, затем вправо.

После окончания примерки и консультации продавец предлагает покупателю оплатить покупку в кассе.

Рассчитавшись за покупку, покупатель отдает чек продавцу. Продавец в присутствии покупателя складывает и упаковывает приобретенное им изделие.



Вручая покупку, продавец благодарит покупателя и предупреждает о том, что кассовый чек является основанием для обмена и возврата товара. Непременно пригласите покупателя посетить магазин еще раз (*слайд 24*).

Далее мастер показывает, как **упаковать костюм**.

Берет пиджак со стороны подкладки, соединяет окаты (верхняя часть рукава) рукавов, выворачивает пиджак на изнанку, и соединяя края бортов и лацканов, кладет пиджак на стол бортами к себе. Брюки складывает вдвое и кладет на нижнюю часть пиджака. Затем складывает пиджак справа налево поверх брюк, еще раз перегибает пиджак вместе с брюками и кладет в пакет.

Упаковка пальто. Выворачивают пальто на изнанку (*по технологии пиджака*), соединяют лацканы и борта, складывают вдвое, полочки кладут на спинку, после этого дважды складывают пальто поперек и кладут в пакет (*слайд 20,21,22,23*).

Обучающиеся записывают в дневники технологическую последовательность обслуживания покупателя и приступают к самостоятельной работе.

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 (*слайд 19*) по следующим критериям:

- Продавец соблюдению 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.



Критерии оценки, выполненных работ обучающимися

№ п. п.	Фамилия И. О.	Организация рабочего места	Соблюдение правил техники безопасности	Соблюдение элементов процесса продажи товаров	Квалифицированная консультация покупателя	Определение размера верхней одежды	Демонстрация приемов показа и примерки верхней одежды	Складывание и упаковка верхней одежды	Итоговая оценка

8 баллов - максимально

1 балл – выполнено

0 баллов – не выполнено