

## Проект «Зову в свою профессию»: как стать продавцом

Система работы учреждения профессионально-технического образования по ранней профориентации младших школьников



**Т. М. Бегер,**

преподаватель спецдисциплин высшей категории  
Барановичского государственного профессионально-технического  
колледжа сферы обслуживания

Основными целями профориентационной работы для учреждений профессионального образования являются повышение популярности рабочих профессий, разъяснение их социальной значимости, развитие у школьников навыков профессионального самоопределения, психологической готовности к выбору профессии и деятельности в изменяющихся социально-экономических условиях. Важно также создание положительного имиджа колледжа и рабочих профессий, по которым осуществляется подготовка, формирование позитивного образа человека труда, обеспечение выпускников школ информацией о современном облике профессий и возможностях карьерного роста.

Начинать ознакомление обучающихся с профессиями необходимо уже в младшем школьном возрасте, поскольку учащиеся начальных классов имеют весьма нечеткое представление об их разнообразии и специфике, не владеют умением определять свои интересы, делать выбор. Важно обеспечить детей подробной информацией о мире профессий и научить основным приемам самоопределения.

Коллектив Барановичского государственного профессионально-технического колледжа сферы обслуживания воплощает идею ранней профориентации через погружение ребенка (младшего школьника) в сферу будущей профессии. Мы создали серию развивающих журналов для детей «Зову в свою профессию». Каждый номер посвящен одной из профессий сферы обслуживания, которую можно получить в нашем колледже.

Серия журналов появилась в 2013 году, на областном смотре-конкурсе по использованию информационных технологий среди учреждений профессионального образования была отмечена

как лучшая реклама профессии, заслужила высокую оценку экспертного совета в финале республиканского конкурса «100 идей для Беларусь».

Цель данного профориентационного проекта – через игру в профессию расширить кругозор детей младшего школьного возраста и их родителей, привлечь внимание к рабочим специальностям, создать положительный имидж профессий сферы обслуживания. Игры позволяют ребятам примерить на себя ту или иную профессиональную роль, получить обратную связь от специалистов, лучше понять себя и свое отношение к разным областям труда.

История и азы профессии, оборудование и приспособления мастера, лестница карьерного роста, география профессии, тесты на профпригодность, представленные в журнале, сочетаются с красочными картинками, интерактивными заданиями и упражнениями, мастер-классами от творческой мастерской колледжа, а также такими постоянными рубриками, как «Английский в профессии», «Страница полезных рецептов»,



что делает издание уникальным. Особенностью являются «живые страницы»: благодаря новым технологиям читатели выполняют задания и просматривают анимацию на смартфонах и планшетах, превращая это в увлекательный веб-квест. Кукла в одежде представителя той или иной профессии может положить начало домашней коллекции, составление которой позволит привить ребенку навыки систематизации, развить любознательность и аккуратность.

На сегодняшний день в колледже изготовлены журналы «Продавец», «Портной», «Обувщик», «Парикмахер». Предлагаем вашему вниманию **презентацию профессии «Продавец»**, которую проводят учащиеся нашего колледжа для детей младших классов.

**Цели:** стимулирование интереса учеников младших классов к профессии продавца; формирование уважительного отношения к рабочим профессиям.

#### Задачи:

- ознакомить учащихся с особенностями профессии продавца;
- обеспечить усвоение таких понятий, как «ценник», «бренд», «выкладка товара», «товарный знак»;
- создать условия для формирования некоторых профессиональных умений (пользоваться весами, кассовым аппаратом, упаковывать товар), развития творческих способностей, навыков групповой работы, эффективного общения.

**Оборудование:** мультимедиапроектор, кассовый аппарат, весы, планшет; журнал «Продавец», форменная одежда продавца.

#### Ход презентации

##### I. Организационно-мотивационный этап

После вступительного слова ведущий предлагает участникам отгадать загадки.

Целый день он слышит:

«Заверните!», «Дайте!»

Очень устает –

Но все вам продает. (*Продавец.*)

На витрине – все продукты,  
Молоко, орехи, фрукты,  
Помидор и огурец  
Предлагает... (*Продавец.*)

**Ведущий.** Сегодня мы постараемся раскрыть секреты этой профессии, расскажем о том, как ее можно получить, а затем вы попробуете себя в роли продавца: научитесь взвешивать продукты и делать выкладку товара, пользоваться кассовым аппаратом, декорировать и упаковывать покупки.

Экскурсию нам поможет совершить журнал «Зову в свою профессию». В нем есть много информации об истории профессии, о том, чем занимается продавец и какие знания ему нужны, а еще есть увлекательные интерактивные задания. (*Участники рассматривают журналы, ведущие демонстрируют некоторые страницы на слайдах, дают комментарии.*)

#### II. Операционно-познавательный этап

**Ведущий.** История профессии уходит корнями в каменный век. Тогда только начинала зарождаться торговля. Слово «продавец» пришло в наш обиход лишь в конце XIX века, когда стали появляться крупные торговые предприятия, магазины. До этого люди, занимавшиеся торговлей, назывались по-разному. На Руси центральной фигурой в торговле был купец. (*Участникам предлагается рассмотреть репродукцию картины «Купец» Б. Кустодиева.*)

Скупкой продуктов в селах и деревнях занимались прасолы-скупщики. Были также и мелкие торговцы – офени, коробейники, щепетильники. Они продавали галантерейные и мануфактурные товары. Ходебщиком в XVI–XIX веках называли человека, носившего рекламные щиты и ходившего по домам с целью продать мелкие товары.

В XIV–XVI веках регулярно проводились ярмарки, которые могли длиться до 45 дней. Товары предлагались покупателям непосредственно с лотков. Продавцы, чтобы привлечь к себе покупателя, всячески расхваливали имеющийся ассортимент. На самые крупные ярмарки съезжались жители разных стран. Для развлечения гостей устраивались соревнования, выступал цирк, кукольный театр.

Базарным днем считалась пятница. В этот день продавцы получали товар, обещая ровно через неделю отдать за него деньги. Так появилось крылатое выражение о семи пятницах на неделе: речь идет о человеке, который не выполняет своих обязательств.

Торговое ремесло – одно из древнейших занятий человека. В связи с разделением труда у людей возникла необходимость обмена одних предметов на другие. С момента возникновения денег товар меняли на деньги. (*Учащимся*

предлагается инсценировать обмен товара на деньги.)

Сегодня товары продают продавцы. Многие считают, что продавцом можно стать без всякой подготовки, но это не так. Хороший продавец должен знать многое, поэтому есть специальные колледжи, где учатся будущие специалисты.

Ребята, а где работают продавцы? (*В магазинах.*) Давайте выполним интерактивное задание и определим, знаете ли вы, какие магазины бывают. Для этого вам необходимо соединить картинку, на которой изображено торговое здание, с соответствующей надписью (универмаг, павильон, киоск, гипермаркет, фирменный магазин, торговый центр, супермаркет, мини-маркет, специализированный магазин). Если вы все правильно сделаете, то картинка исчезнет. (*Учащиеся сканируют QR-код на 3 странице журнала и выполняют задание.*)



#### И снова загадка.

Это, мальчик, не музей,  
Так что долго не глазей.  
На витринах и на стенах  
Сто вещей, а рядом цены.  
Все за деньги, а не даром.  
Вещи те зовут ... (*Товаром.*)

Что же такое товар? (*Ответы учащихся.*)

Продавец должен быть немного психологом, чтобы уметь выявлять потребности покупателя и предлагать нужный ему товар.

Давайте поиграем. Я буду называть потребность, а вы – товар, который можно предложить покупателю:

- ✓ Я хочу быть здоровым (...).
- ✓ Я хочу много знать (...).
- ✓ Я хочу творить (...).

А сейчас выполним творческое задание. (*Учащиеся делятся на группы по 4 человека.*) Нужно за 5 минут оформить оригинальную, привлекательную упаковку для молока. (*По истечении времени организуется презентация и обсуждение работ.*)

А знаете ли вы, что такое товарный знак? (*Ответы учащихся.*) **Товарный знак** – это обозначение, используемое для отличия товаров и услуг разных предприятий. Широко известный товарный знак называется брендом. Какие белорусские бренды вы знаете? (*Ответы учащихся.*)

У вас есть картинки с изображением товаров и названиями брендов. (*Учащиеся находят нужные страницы журнала.*) Соотнесите бренд и товар, соединив их линией. На выполнение задания – 3 минуты. (*Работа организуется в группах.*)



#### И снова загадка.

На товаре быть должна  
обязательно... (*Цена.*)

На товары в магазине оформляют **ценники** – карточки с определенной информацией. Ценники бывают бумажные, электронные, говорящие. Давайте нарисуем веселый ценник на молоко в упаковке, которую вы создали. На ценнике укажите название товара, цену и красочно оформите его. На выполнение задания – 2 минуты. (*Дети работают в группах. По истечении времени организуется обсуждение.*)

**Задание:**

Создай свой ценник, который поможет тебе повысить уровень продаж в твоём будущем магазине!

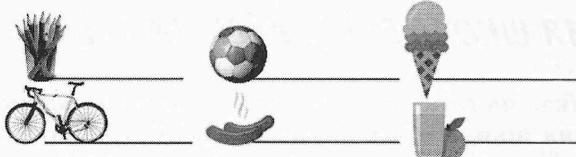
Не забудь указать на нём следующую информацию:

- ✓ наименование товара,
- ✓ сорт,
- ✓ масса или мера,
- ✓ цена за единицу массы, меры или единицу товара,
- ✓ цена за 1 кг,
- ✓ страна происхождения товара;
- ✓ дата оформления ценника.

Дополнительную информацию нанеси по своему усмотрению. Форму, цвет и шрифт выбери самостоятельно либо используй форму ценника, предложенную нами.



**Ведущий.** Чтобы в магазине продавалось больше товаров, продавец должен быть креативным. Посмотрим, насколько креативны вы. У вас есть карточки. Изображеному на них товару дайте новое название и запишите рядом с рисунком. Например, апельсин – цитрусин. На выполнение задания – 2 минуты.



Отгадав загадки, вы можете получить билет, а куда – узнаете позже.

Сколько купили вы колбасы,  
Стрелкой покажут вам точно... (*Весы*).  
За сметану, хлеб и сыр  
В кассе чек пробьет... (*Кассир*).  
Все, что в жизни продается,  
Однаково зовется: и крупа, и самовар  
Называются... (*Товар*.)

В кошелек мы их кладем,  
С ними в магазин идем. (*Деньги*).  
Билеты, которые вы получили, дают право посетить импровизированный магазин, где вы попробуете себя в роли продавца: взвесите товары, выбьете чеки на кассовом аппарате, оформите подарки. (*Организуется практическая работа*.)

Ребята, а как вы думаете, каким должен быть продавец? (*Ответы учащихся*.) Продавец – это лицо магазина, поэтому он должен своим внешним видом и внутренними качествами вызывать у покупателя положительные эмоции. Давайте выполним интерактивное задание и узнаем, какого продавца можно назвать вежливым. Отсканируйте код и запишите фразы, которые продавец может употреблять при обслуживании клиента, в левую колонку, а недопустимые – в правую. (*Организуется обсуждение*.)

Следующее задание – составить небольшой рассказ по картинке.



**СИТУАЦИЯ В МАГАЗИНЕ**

Посмотри внимательно на картинку. Как ты думаешь, что произойдет дальше? Составь небольшой рассказ. Случались ли с тобой подобные ситуации?

### III. Заключительный этап

**Ведущий.** Всем желающим парикмахеры, получившие профессию в нашем колледже, сделают красивые прически, и вы сможете сфотографироваться в форме продавца, которую

специально к презентации сшили учащиеся колледжа – будущие швеи.

Надеемся, что для кого-то из вас наша встреча обязательно станет судьбоносной и поможет в будущем сделать правильный выбор профессии.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития профессиональной ориентации молодежи в Республике Беларусь: постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства образования Республики Беларусь, 31.03.2014, № 15/27/23 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология ПРОФ'2012. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2015.
2. Журнал «Продавец» / Т. М. Бегер, А. С. Горбунова, Е. Л. Дмуховская, К. В. Поклонская. – Брест, 2020.