**Пояснительная записка**

Общие компетенции, которые суммируют социально-личностные качества студента, помогают деятельности на определённом квалификационном уровне. Потребностью современного общества является личность, владеющая общими и профессиональными компетенциями, способной адаптироваться на современном рынке труда. Подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, компетентного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного на смежную деятельность, способного на эффективную работу, готового к профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности, способного к личностному развитию – это ключевой момент профессионального образования. Обратимся к ФГОС СПО по профессии Продавец, контролёр-кассир в части общих компетенций. Все компетенции можно сгруппировать по следующим направлениям: учебно-познавательные, информационно-коммуникативные, социально-трудовые, компетенции личностного развития. Из этого видим, что часть компетенций относится непосредственно к самой личности, т.е. субъекту деятельности, а другая часть к общению человека в социуме. Перед нами встаёт непростая задача: как сформировать и, какими методами определить степень освоения общих компетенций. Очень важным является то, чтобы студент мог не просто правильно отвечать на занятиях, но и применять их во внеурочной деятельности и в жизни вообще. Поэтому, выстраивая стратегию обучения, необходимо обеспечить развитие, самосовершенствование каждому студенту; формирование способностей жить в условиях перемен. Все общие компетенции являются определяющими, то есть лежат в основе развития личности студента. Встаёт вопрос: как организовать педагогический процесс, направленный на формирование общих компетенций, каковы условия для их развития и совершенствования? Одним из методов, в нашем техникуме, является ежегодное проведение декад по профессиям. По профессии «Продавец, контролёр-кассир» проводим разные мероприятия с целью формирования общих компетенций определённых ФГОС. Каждое мероприятие, которое мы рекомендуем, нацелено на формирование ОК. (Приложение №1, Приложение №1А, Приложение №2, Приложение №3).

Приложение №1

В данной разработке приведен пример проведения конкурса профессионального мастерства, который может проводиться как отдельное мероприятие и в цикле мероприятий декады по профессии, которые на наш взгляд способствуют формированию общих компетенций у будущих продавцов. Для этого разработано Положение.

**ПОЛОЖЕНИЕ**

**О ПРОВЕДЕНИ КОНКУРСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА**

**ПО ПРОФЕСИИ « ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЕР-КАССИР»**

**1.Общие положения**

Настоящее Положение регламентирует порядок, условия проведения и участия в конкурсе профессионального мастерства, с целью проверки теоретических знаний и совершенствования профессиональной подготовки, по профессии «Продавец, контролер-кассир». Конкурс проводится в два этапа. Первый этап: теоретический отборочный тур, второй: выполнение практических заданий по профессии. Второй тур конкурса целесообразно провести в одном из магазинов работодателя.

**2.Цели и задачи**

**2.1 Цель конкурса**

Конкурс проводится с целью совершенствования профессиональной подготовки студентов и формирования общих компетенций в соответствии с требованиями ФГОС по профессии «Продавец, контролер-кассир».

**2.2 Задачи конкурса**

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК.1);

- организовать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения, определённых руководителем (ОК.2);

- анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы (ОК.3);

- осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач (ОК.4);

- использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности (ОК.5);

- работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентом (ОК.6);

- соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров (ОК.7).

**3.Организация и проведение конкурса**

Конкурс профессионального мастерства по профессии «Продавец, контролер-кассир» проводится на базе техникума в кабинете теоретического обучения ( первая часть) и в магазине работодателя ( вторая часть) конкурса. Организатором конкурса является администрация техникума.

Конкурс проводится в 2 этапа:1 этап – теоретическая часть – 45 минут, 2 этап – практическая часть -2часа.

Ответственными за проведение конкурса являются преподаватель спец.дисциплин по профессии и мастер производственного обучения.

**4.Участники конкурса**

В конкурсе принимают участие студенты 1, 2, 3 курса. Набравшие наибольшее количество баллов на1 этапе (примерно 5-6человек) переходят во второй этап.

**5.Условия и порядок проведения**

1этап конкурса:

Проводится тестирование в группах (Приложение № 1А).

Конкурс проводится ( указать дату)

Конкурс состоит из 6-и заданий, каждое задание оценивается по пятибалльной системе.

1 задание – приветствие.

2 задание – «работа на весах». Студенты должны как можно точнее определить вес предложенной продукции, затем проверить на электронных весах.

3 задание – «что-то с памятью моей стало». Студентам предлагается взглянуть на набор товаров (примерно 15 наименований), лежащих на столе. Отвернуться. После поворота определить, сколько и каких товаров недостает.

4 задание – «оформление витрины с оформлением ценника». Студент берет билет, в котором указана конкретная группа товара. (стеклянные товары, керамические товары, зерномучные товары и т.д.).

5 задание – «закон». Студентам предлагаются карточки с ситуацией по применению закона «О защите прав потребителей».

6 задание – «подарочный набор». Оформление подарочного набора из предложенных групп товаров (8 марта, 23 февраля, Новый год, День рождения).

**6. Определение и поощрение победителей**

Оценку профессионального мастерства участников конкурса и подведение итогов осуществляет независимое жюри утвержденное Приказом.

Члены жюри оценивают качество выполненных работ, умение идентифицировать различные группы товаров, использование в технологическом процессе весового оборудования, правильность трудовых приемов, обладание общими компетенциями.

Каждое задание оценивается в баллах.

Победители и призеры конкурса определяются по сумме баллов при выполнении всех заданий.

* Победитель конкурса награждается дипломом
* Остальные участники получают сертификаты.

**Критерии оценивания**

1. **Приветствие ( максимум 3 бала).**

«5» Внешний вид, представление своей профессии.

«4» Студент имеет замечание по спецодежде, либо не представил свою профессию.

«3» Студент имеет замечания по спецодежде и не представил свою профессию.

1. **Работа на весах ( максимум 5 балов).**

«5» Студент правильно и точно определил вес товара

«4» Отклонение в весе на 30 гр.

«3» Отклонение в весе на 50 гр.

«2» Отклонение в весе более 100 гр.

1. **Что-то с памятью моей стало (максимум 5 балов).**

«5» Студент правильно и точно запомнил все товары

«4» Студент запомнил товары, но допустил одну ошибку.

«3» Студент запомнил товары, но допустил две ошибки.

«2» Студент запомнил товары, но допустил три ошибки.

1. **Оформление витрины с оформлением ценника ( максимум 5 балов).**

«5» Студент правильно и точно оформил ценник, витрину (наглядность, соблюдение

товарного соседства, полнота заполнения).

«4» Студент допустил одну ошибку при оформлении витрины или ценника.

«3» Студент допустил две ошибки при оформлении витрины или ценника.

«2» Студент допустил три ошибки при оформлении витрины или ценника.

1. **Закон ( максимум 5 балов).**

«5» Студент дал правильный, полный ответ.

«4» Студент дал ответ , но допустил одну ошибку.

«3» Студент дал ответ, но допустил две ошибки.

«2» Студент дал ответ, но допустил три ошибки.

1. **Обслуживание покупателя (максимум 5 балов).**

«5» Студент правильно подсчитал стоимость покупки, выдал сдачу, культурно

обслужил, правильно выписал товарный чек, проконсультировал покупателя.

«4» Студент подсчитал стоимость покупки, выдал сдачу, культурно

обслужил, правильно выписал товарный чек, проконсультировал покупателя, но

допустил одну ошибку.

«3» Студент подсчитал стоимость покупки, выдал сдачу, культурно

обслужил покупателя, выписал товарный чек, проконсультировал покупателя, но

допустил две ошибки.

«2» Студент подсчитал стоимость покупки, выдал сдачу, культурно

обслужил покупателя, выписал товарный чек, проконсультировал покупателя, но

допустил три ошибки.

**Оценочный лист.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Ф.И.О. студентов | При-вет-ствие | Работа на весах | Что-то с памятью моей стало | Оформ. ценника и витрины | Закон | Обслуживание покупателя | Количество баллов за 2 тур | Общее количество баллов  за два тура |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Подписи членов жюри:

Приложение№2

Разработка данного классного часа может быть использована для студентов 1,2,3 курсов, по профессии «Продавец, контролёр-кассир», а также в рамках профориентационной работы для учащихся школ старших классов. Классный час может быть проведён как отдельное мероприятие и как одно из мероприятий декады по профессии. Классный час состоит из двух частей. Первая часть знакомство с историей развития торговли, вторая часть мастер-класс по оформлению праздничного набора.

**Классный час на тему: История развития торговли**

**Цель**:- Познакомить студентов с историческими аспектами возникновения профессии «Продавец»

-Расширить знания по выбранной профессии

-Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

-Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

-Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

**Задачи**:- Формирование положительных эмоций при изучении темы

- Воспитание профессионализма, ответственного отношения к выбранной профессии

**Участники:** Студенты 1,2,3 курса (возможны учащиеся школ)

**Место проведения**: кабинет теоретического обучения

**Техническое обеспечение:** интерактивная доска, компьютер, проектор – для первой части, набор товаров, упаковочные материалы – для второй части.

**Ход классного часа:** Приветствие участников, ознакомление с целями и задачами мероприятия.

На экране тема классного часа, слайд на котором изображен продавец в центре надпись: «Продавец-это человек или организация, которая продаёт товар или услугу». (Приложение 2А).

**Первый ведущий**: Сегодня мы с Вами поговорим и обсудим следующие вопросы:

1. История появления профессии

2.История возникновения денег на Руси

3.История создания и совершенствования весов

**Второй ведущий:** Социальная значимость торговли в обществе велика. Профессия продавца относится к одной из самых востребованных, ведь с каждым годом количество товаров возрастает, и увеличивается количество торговых предприятий. Даже развитие интернета и онлайн-торговли не может отменить потребность в людях нашей специальности, а как всё начиналось, расскажет руководитель группы.

**Третий ведущий:** Торговля как явление возникла ещё при племенном строе, и вначале имела вид натурального обмена: один вид товара обменивался на другой. Деньги как эквивалент товара появился значительно позже. Одним из самых важных этапов развития торговли было появление купцов, которые путешествовали по разным городам и странам, доставляя редкие и необычные товары и, способствовали развитию не только торговли, но и дипломатических отношений. Торговля появилась тысячи лет назад. Определение торговли как рынка можно найти в трудах многих философов, энциклопедиях, словарях. Торговля-это отношения между покупателем и продавцом товаров, процесс купли- продажи, ознакомление с товаром, торг по поводу цены. Именно через торговлю человек удовлетворяет свои потребности. Вообразите себе древнее примитивное общество. Перед вами 4 человека: рыбак, охотник, гончар, крестьянин. Существует три разных способа удовлетворения своих потребностей (на экране появляются слайды).

Первый способ: *самообеспечение,* когда каждый сможет самостоятельно добыть для себя всё необходимое. Рыбак большую часть времени ловит рыбу, в оставшееся время охотится, занимается сельским хозяйством, и, наконец, изготавливает кухонную глиняную утварь, чтобы обеспечить себя всем необходимым. При этом эффективность занятий рыбной ловлей снижается. Невысока она и у других.

Второй способ - *децентрализованный обмен,* когда каждый член сообщества рассматривает трех других в качестве своих потенциальных покупателей. Рыбак может посещать охотника, гончара и крестьянина (каждого в отдельности), чтобы обменять свою рыбу на их товары.

Третий способ - *централизованный обмен* (или собственно торговля)

В этом случае появляется новое лицо-купец, который находится между членами сообщества. Каждый из четверых (рыбак, охотник, гончар, крестьянин) везёт свои конкретные товары на «торговое место» и там обменивает у купца на необходимую продукцию. Появление купца снижает общее количество сделок, но это выгодно всем. На основании этого примера можно сделать вывод: торговля появилась в ходе появления товарного хозяйства и является непременным и важнейшим элементом развития экономики общества на всех стадиях. Именно купцы первыми начали учитывать товар и классифицировать его, так появилась основополагающая наука товароведение.

**Первый ведущий:** (на экране появляются слайды с изображением денег)Я расскажу Вам о деньгах на Руси. Известно, что чеканка монет на Руси началась в конце 10века. Первая древнерусская монета- сребреник- была отчеканена на тонком серебряном кружке. Монета весила около 3гр. К этому времени начали чеканить и первые древнерусские золотые монеты- златник Киевского князя Владимира, весом 4гр. В летописях упоминается, что 1535году при Иване Грозном были выпущены новые деньги. Они представляли собой серебряные монеты с изображением: «Князь великий на коне, а имел копьё в руке и оттоле прозвавша деньги копейные. Так появились деньги копейные» Так появилось название «копейка». В новгородской берестяной грамоте конца 13века впервые упоминается слово «рубль». Рубль (от слова обрубок), серебряные слитки разрубали на части. Первый серебряный русский рубль отчеканили в 1654году. На Московском денежном дворе во время царствования Алексея Михайловича, отца Петра1. На лицевой стороне монеты изображен скачущий на коне царь в накинутой на плечи шубе, на оборотной стороне – двуглавый орёл, увенчанный короной.

При Петре3 в мае 1762года был издан указ сенату «наделать наискорее банковских билетов на пять миллиардов рублей» Но заготовленные ассигнации были уничтожены ввиду происшедшего в том же, году государственного переворота. Фактическое обращение ассигнаций началось с 1769года. Деньги были «слепыми», так как имели чёрно-белый цвет, и простой люд, не знавший грамоты, часто путал одну купюру с другой. Вскоре деньги стали печатать на цветной бумаге. Красивыми деньги стали в начале 19века, особенно сторублёвая купюра с портретом Екатерины Второй- именно её в народе называли «катенькой». В начале 19в. Российско-американская компания на Аляске выпустила кожаные деньги. Первый выпуск, в количестве 10тыс.штук на сумму 42тыс.руб. был отпечатан на тюленьей коже. В 1867г. Россия продала свои владения США, компания была ликвидирована. Находившиеся в обороте кожаные деньги были обменены на русские государственные. Сейчас один кожаный знак стоит столько же, сколько такое же по весу количество золота.

**Второй ведущий:** ( на экране появляются различные весоизмерительные приборы)Весы существуют с тех самых пор, когда появилась торговля- и даже не с использованием денежного эквивалента товара, а с натурального обмена. Первые весы появились в Древнем Египте, Вавилоне и Месопотамии более двух тысяч лет назад, они представляли собой равноплечное коромысло с подвешенными на его концах одинаковыми чашами. Аристотель, используя весы, вывел правило момента сил, что стало большим сдвигом в физике.

Чашечные весы впервые были описаны арабским учёным Аль-Хазини в 12веке. С их помощью можно было не только взвешивать товары, но и отличать фальшивые монеты и камни от настоящих по удельному весу. С момента появления весов людей волновала проблема их точности. Даже в Библии говорится, что неправильные весы - это мерзость для Бога. Первые эталонные образцы весов в те давние времена хранились в монастырях и церквях, а церковные служители были первыми поверителями. Большое внимание уделялось весам и в России. Еще князь Владимир в 10в. издал указ о введении единых мер веса. Пётр1 приказал продавать сыпучие продукты не на меру, а на вес, причём допускалось использование только «заорлённых» весов – то есть поверенных и имеющих клеймо. Далее по инициативе Д.И. Менделеева была создана Главная палата мер и весов, которую возглавил этот великий учёный. Сегодня весы по-прежнему один из самых необходимых в нашей жизни приборов. В мире изобретено и используется множество моделей, которые, прежде всего различаются по назначению:

- лабораторные, обладающие минимальной погрешностью;

- товарные, используемые в магазинах, на складах;

- платформенные, позволяющие взвешивать грузы до 5тонн;

- автомобильные, на которых взвешиваются автомобили, даже в движении;

- вагонные, для взвешивания грузов, перемещаемых по железной дороге;

**Третий ведущий (Рефлексия)**Вы прослушали и посмотрели много информации. Давайте обсудим, что вы узнали нового для себя, что запомнили? Возможно, Вам есть, что-то добавить.

(Обсуждение услышанного и увиденного)

**Вторая часть классного часа**: проведение мастер-класса по оформлению праздничного набора.

Преподаватели рассказывают о правилах и требованиях оформления праздничных наборов (эстетичность, соблюдение санитарных норм, формирование и оформление цены) После этого предложить учащимся самим оформить наборы из предложенных товаров и обёрточных материалов. Ребятам нужно было определиться, кому они хотели бы сделать подарок и к какому празднику.( предложить тематику: День рождения, 8 марта, 23февраля, Новый год и т.д.) Преподаватель, мастер и студенты могут оказывать консультативную помощь. Каждый участник делает рекламу своего набора. В завершении, после осмотра, отмечены лучшие наборы, которые были выбраны студентами.

Приложение №3

В данной разработке приведен пример проведения конкурса электронных презентаций , который может проводиться как отдельное мероприятие и в цикле мероприятий декады по профессии, которые на наш взгляд способствуют формированию общих компетенций у будущих продавцов. Для этого разработано Положение.

**Положение**

**о проведении конкурса электронных презентаций**

**Цель**: повышение профессионального мастерства студентов, направленного на формирование общих компетенций и создание развивающей среды.

**Задачи:**

- стимулировать саморазвитие,

- самообразование, использование информационно-коммуникативных технологий в профессиональной деятельности;

- создание электронного ресурса по профессии;

- поддержка и поощрение студентов.

**Участники:** студенты по профессии «Продавец, контролёр-кассир»

**Техническое оснащение:** компьютер, интерактивная доска, проектор.

**Требования к конкурсным материалам:** Тема работы –пропаганда престижа профессии для применения в профориентационной работе.

Презентация выполняется в редакторе Power Point . Для уменьшения объёма презентации все графические материалы должны быть оптимизированы в графическом редакторе Photoshop. Презентация записывается на CD-диск или USB-диск.

На титульном листе (странице) электронной презентации указывается название учреждения, наименование работы, ФИО автора.

Слайды презентации не должны быть перегружены информацией, объем – не более 15 слайдов. Содержание должно включать информацию о профессии.

**Корректность текста:**

- отсутствие ошибок;

- легко читается;

- не допускается размещение текста по краю слайда;

- заголовки слайдов выполняются в одном стиле;

- в заголовках точки не ставятся.

**Дизайн слайдов**

- эстетичен;

- изображения привлекательны, соответствуют содержанию текста,

**Критерии оценки:**

- соответствие заявленной теме

- информативность

-творческий подход к подаче материала

**Подведение итогов, награждение**

За 1, 2, 3 призовые места победители награждаются дипломами, остальные участники получают сертификаты.

Список литературы.

Агбаш В.Л. , Елизарова В.Ф. Товароведение непродовольственных товаров. М. : Экономика, 2013.

Справочник товароведа. Непродовольственные товары. М. , Экономика, 2012. Т. 2.

Федеральный закон от 7.02.1992 №2300 «О защите прав потребителей» ( с изменениями и дополнениями от 2009 г.)

Т.С Голубкина, Н.С. Никифорова, А.М. Новикова. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология. М. : Издательский центр «Академия», 2012.

Интернет ресурсы

images. yandex.ru