Министерство Образования и науки Самарской области

Самарский институт повышения квалификации работников образования

**Итоговая работа**

**по блоку ИБ именного образовательного чека**

 **по программе инвариантного блока**

**««Основные направления региональной образовательной политики в контексте модернизации Российского образования.**

**с 21-25 января, 4-8 февраля 2013 г.**

Тема: « Формирование социально – трудовых компетенций обучающихся при изучении раздела «Домашняя экономика»

( 8 класс), в условиях перехода на новые стандарты »

Выполнила проект :Качалкина Елена Леонидовна,

учитель технологии,

 ГБОУ СОШ №10 «ОЦ ЛИК»,

г.о.Отрадный.

Руководитель курсов : Путилина Л.А.

2013г.

**Содержание.**

**Аннотация**

**Введение**

1. **Основная часть**
2. **Заключение**

**Список литературы**

**Приложение**

**Аннотация.**

Вданной работе представлена модель разработки урока-практикума « День святого Валентина»

Данная разработка поможет формированию социально-трудовых компетенций у учеников 8х классов при прохождении раздела «Домашняя экономика». Обучающиеся не только запомнят и научатся понимать экономические термины, формулы, но и попробуют реально воплотить основные экономические законы в жизнь, производя изделие и получая прибыль от него.

**Введение.**

**Проблема.**

Современная общеобразовательная школа ориентирована на формирование системы универсальных умений, навыков, а также самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся, то есть ключевых компетенций, определяющих современное качество образования.

Все мы понимаем, что знания будут усвоены тогда, когда обучающиеся смогут воспользоваться ими, применить полученные знания на практике в незнакомых ситуациях. Но, как правило, учащиеся не знают, как это сделать, поэтому умение применять знания является одним из видов общеучебных умений, которому необходимо обучать. ( Н.А. Булакова, зав. кафедрой ЕМО ГАОУ ДПО ИРОСТ, к.п.н.)

С 1992 года, когда впервые на официальном уровне термин "ключевые компетенции" появился в проекте Совета Европы "Среднее образование в Европе", проблема описания состава ключевых компетенций и процесса их формирования решалась, в основном, в рамках профессионального образования как в зарубежной теории и практике (С. Шо, Б. Оскарссон, А. Шелтон, Р. Селман и др.), так и в отечественной (В.И. Байденко, А.М. Новиков, Е.В. Бондаревская, И.С. Якиманская, Э.Ф. Зеер, В.А. Кальней и др.).

Отмечая не разработанность данной проблемы в образовательном пространстве средней школы, в качестве примера реализации направлений компетентностного подхода в отечественной педагогике и психологии в Стратегии модернизации общего образования указаны работы И.Я. Лернера, В.В. Краевского, Г.П. Щедровицкого, В.В. Давыдова и их последователей.

Такие исследователи как В.А. Болотов, В.В. Сериков, С.Е. Шишов, И.Г. Агапов, А.А. Хуторской раскрывают основные направления в процессе реализации компетентностного подхода в средней школе. Однако, несформированность подходов к определению базовых компетенций, неразработанность дидактического объема универсальных умений и навыков затрудняют разработку и применение в образовательном процессе технологий, формирующих эти ключевые компетенции.

Таким образом, возникло противоречие между требованиями стратегии модернизации образования в компетентностном подходе к процессу и результатам образования и неразработанностью его методологии, теории и практики в образовательном процессе.Данное противоречие говорит об актуальности. http://topref.ru/referat/123647.html

**Цель.**

Формирование социально-трудовых компетенций у учеников 8 классов при изучении раздела «Домашняя экономика».

**Задачи.**

1. формирование политехнических знаний и экологической культуры;
2. развитее самостоятельности и способности учащихся решать творческие и изобретательские задачи;
3. воспитание трудолюбия , предприимчивости, коллективизма, человечности и милосердия, обязательности, честности, ответственности и порядочности, патриотизма, культуры поведения и бесконфликтного общения;
4. использование в качестве объектов труда потребительских изделий и оформление их с учетом требований дизайна и декоративно-прикладного искусства для повышения конкурентоспособности при реализации. Развитее эстетического чувства и художественной инициативы ребенка.
5. привитие элементарных знаний и умений по ведению домашнего хозяйства и расчету бюджета семьи;
6. ознакомление с основами современного производства и сферы услуг;
7. овладение основными понятиями рыночной экономики, менеджмента и маркетинга и умением применять их при реализации собственной продукции и услуг.

**Ожидаемые результаты**

***Обучающиеся должны знать:***

* цели и значение домашней экономики;
* общие правила ведения домашнего хозяйства;
* составление семейного бюджета и источники его доходной и расходной части;
* возможность рационального использования средств и пути их увеличения;
* экономические связи семьи с рыночными структурами общества;
* элементы семейного маркетинга и самоменеджмента;
* роль членов семьи в формировании семейного бюджета, экономическую взаимосвязь семьи, предприятий, государств и общества, необходимость производства товаров и услуг как условие жизни общества в целом и каждого его члена;
* цели и задачи экономики, место предпринимательства в экономической структуре общества, принципы и формы предпринимательства, источники его финансирования;
* порядок создания предприятий малого бизнеса;
* условия прибыльного производства;
* роль менеджмента и маркетинга в деятельности предпринимателей;

***Обучающиеся должны уметь:***

* анализировать семейный бюджет;
* определять прожиточный минимум семьи, расходы на учащегося;
* анализировать рекламу потребительских товаров;
* осуществлять самоанализ своей семейной экономической деятельности;
* выдвигать деловые идеи;
* изучать конъюнктуру рынка, определять себестоимость произведенной продукции, разрабатывать бизнес-план;

Данные ожидаемые результаты вытекают из прнятых нашей школой планируемых результатов.

В соответствии с требованиями Стандарта система планируемых результатов устанавливает и описывает классы *учебно-познавательных* и *учебно-практических задач*, которые осваивают учащиеся в ходе обучения. Планируемые результаты устанавливают и описывают следующие обобщённые классы учебно-познавательных и учебно-практических задач, предъявляемых учащимся:

1) учебно-познавательные задачи, направленные на формирование и оценку умений и навыков, способствующих освоению систематических знаний, в том числе:

— *первичному ознакомлению, отработке и осознанию теоретических моделей и понятий* (общенаучных и базовых для данной области знания), *стандартных алгоритмов и процедур*;

— *выявлению и осознанию сущности и особенностей* изучаемых объектов, процессов и явлений действительности (природных, социальных, культурных, технических и др.) в соответствии с содержанием конкретного учебного предмета, *созданию и использованию моделей* изучаемых объектов и процессов, схем;

— *выявлению и анализу существенных и устойчивых связей и отношений* между объектами и процессами;

2) учебно-познавательные задачи, направленные на формирование и оценку навыкасамостоятельного приобретения, переноса и интеграции знаний как результата использования знако-символических средств и/или логических операций сравнения, анализа, синтеза, обобщения, интерпретации, оценки, классификации по родовидовым признакам, установления аналогий и причинно-следственных связей, построения рассуждений, соотнесения с известным; требующие от учащихся более глубокого понимания изученного и/или выдвижения новых для них идей, иной точки зрения, создания или исследования новой информации, преобразования известной информации, представления её в новой форме, переноса в иной контекст и т. п.;

3) учебно-практические задачи, направленные на формирование и оценкунавыкаразрешения проблем/проблемных ситуаций, требующие принятия решения в ситуации неопределённости, например, выбора или разработки оптимального либо наиболее эффективного решения, создания объекта с заданными свойствами, установления закономерностей или «устранения неполадок» и т. п.;

4) учебно-практические задачи, направленные на формирование и оценку навыка сотрудничества, требующие совместной работы в парах или группах с распределением ролей/функций и разделением ответственности за конечный результат;

5) учебно-практические задачи, направленные на формирование и оценку навыка коммуникации, требующие создания письменного или устного текста/высказывания с заданными параметрами: коммуникативной задачей, темой, объёмом, форматом (например, сообщения, комментария, пояснения, призыва, инструкции, текста-описания или текста-рассуждения, формулировки и обоснования гипотезы, устного или письменного заключения, отчёта, оценочного суждения, аргументированного мнения и т. п.);

6) учебно-практические и учебно-познавательные задачи, направленные на формирование и оценку навыка самоорганизации и саморегуляции, наделяющие учащихся функциями организации выполнения задания: планирования этапов выполнения работы, отслеживания продвижения в выполнении задания, соблюдения графика подготовки и предоставления материалов, поиска необходимых ресурсов, распределения обязанностей и контроля качества выполнения работы;

7) учебно-практические и учебно-познавательные задачи, направленные на формирование и оценку навыка рефлексии, что требует от обучающихся самостоятельной оценки или анализа собственной учебной деятельности с позиций соответствия полученных результатов учебной задаче, целям и способам действий, выявления позитивных и негативных факторов, влияющих на результаты и качество выполнения задания и/или самостоятельной постановки учебных задач (например, что надо изменить, выполнить по-другому, дополнительно узнать и т. п.);

8) учебно-практические и учебно-познавательные задачи, направленные на формирование ценностно-смысловых установок, что требует от обучающихся выражения ценностных суждений и/или своей позиции по обсуждаемой проблеме на основе имеющихся представлений о социальных и/или личностных ценностях, нравственно-этических нормах, эстетических ценностях, а также аргументации (пояснения или комментария) своей позиции или оценки;

9) учебно-практические и учебно-познавательные задачи, направленные на формирование и оценку ИКТ-компетентности обучающихся, требующие педагогически целесообразного использования ИКТ в целях повышения эффективности процесса формирования всех перечисленных выше ключевых навыков (самостоятельного приобретения и переноса знаний, сотрудничества и коммуникации, решения проблем и самоорганизации, рефлексии и ценностно-смысловых ориентаций), а также собственно навыков использования ИКТ.

**Критерии оценки**

Основным объектом оценки метапредметных результатов является:

• способность и готовность к освоению систематических знаний, их самостоятельному пополнению, переносу и интеграции;

• способность к сотрудничеству и коммуникации;

• способность к решению личностно и социально значимых проблем и воплощению найденных решений в практику;

• способность и готовность к использованию ИКТ в целях обучения и развития;

• способность к самоорганизации, саморегуляции и рефлексии.

В образовательном процессе возможна оценка сформированности отдельных личностных результатов, проявляющихся в:

1) соблюдении норм и правил поведения, принятых в образовательном учреждении;

2) участии в общественной жизни образовательного учреждения и ближайшего социального окружения, общественно-полезной деятельности;

3) прилежании и ответственности за результаты обучения;

4) готовности и способности делать осознанный выбор своей образовательной траектории, в том числе выбор направления профильного образования, проектирование индивидуального учебного плана на старшей ступени общего образования;

5) ценностно-смысловых установках обучающихся, формируемых средствами различных предметов в рамках системы общего образования.

**Инструментарий для оценки результатов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| класс | Уровень подготовки к мероприятию | Реклама товара | Оформление рабочего места | Внешний вид | Санитарно-гигиенические требования | Установление контакта с покупателем | Реагирование на полученный запрос покупателя | Умение представить товар | Информированность о товаре |  |  |
| 8а |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8б |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8в |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Условия.**

***Характеристика учебных помещений***

Помещения мастерских по различным направлениям технологии должны быть оснащено типовым оборудованием, указанным в настоящих требованиях, в том числе специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения, достаточными для выполнения требований к уровню подготовки учащихся. Они должны отвечать Санитарно-эпидемическим правилам и нормативам (СанПиН 2.4.2. 178-02). Новым в оснащении мастерских технологий является создание технических условий для использования компьютерных и информационно-коммуникативных средств обучения (в том числе для передачи, обработки, организации хранения и накопления данных, сетевого обмена информацией, использования различных форм презентации результатов познавательной деятельности).

Настоящие рекомендации могут быть уточнены и дополнены применительно к специфике конкретных образовательных учреждений, уровню их финансирования, а также исходя из последовательной разработки и накопления собственной базы материально-технических средств обучения (в том числе в виде мультимедийных продуктов, создаваемых учащимися, электронной библиотеки, видеотеки и т.п.).

* **Библиотечный фонд (книгопечатная продукция)**
* **Печатные пособия**
* **Информационно-коммуникационные средства**
* **Экранно-звуковые пособия**
* **Технические средства обучения**
* **Учебно-практическое и учебно-лабораторное оборудование**
* **Специализированная учебная мебель**
* **Игры и игрушки**

**Оснащенность учебного процесса.**

Занятия по технологии проводятся на базе кабинетов и мастерских по соответствующим направлениям обучения или комбинированных мастерских.

Кабинет или мастерская может размещаться на любом этаже школьного здания, кроме полуподвальных и подвальных помещений. По санитарным нормам площадь рабочих помещений должна быть не менее 4,5м2 на одного учащегося для отдельной мастерской по обработке ткани и кабинета кулинарии и 5,4м2 –для комбинированной мастерской.

Рабочие места учащихся необходимо укомплектовать соответствующим оборудованием и инструментами. В гигиенических целях в кабинете и мастерской должны быть умывальник и полотенце (бумажное, тканое или электрическое). Температуру в мастерских в холодное время года нужно поддерживать не ниже 18 градусов С при относительной влажности 40-60%.

Электрическая проводка к рабочим столам должна быть стационарной. Включение и выключение всей электросети кабинета или мастерской осуществляется с рабочего места учителя одним общим рубильником.

Учебно-материальная база по технологии должна иметь рекомендованный Министерством образования и науки Российской Федерации набор инструментов, электроприборов, машин, оборудования и т.д. согласно утвержденному Перечню средств обучения и учебного оборудования.

В учебно-методический комплект для образовательной области «Технология» входят учебники, рабочие тетради для учащихся, методические рекомендации по организации учебной деятельности для учителя, методические рекомендации по оборудованию кабинетов и мастерских, таблицы, плакаты, электронные наглядные пособия, специально разработанное оборудование для лабораторно-практических работ, технические средства обучения, включая компьютер с комплексом обучающих программ и выходом в Интернет.

Большое внимание при работе в мастерских должно быть обращено на соблюдение правил санитарии и гигиены, электро и пожарной

Безопасности, безопасных приемов труда учащихся при выполнении технологических операций. Для этого мастерские оборудуются соответствующими приспособлениями и оснащаются наглядной информацией.

**Понятие компетентностного подхода к обучению**

В последнее время все чаще стали употребляться термины "компетенция", "компетентность", "компетентностный подход". Их широкое применение вполне оправдано, особенно в связи с необходимостью модернизации содержания образования. Например, в Стратегии модернизации содержания общего образования читаем: "... основными результатами деятельности образовательного учреждения должна стать не система знаний, умений и навыков сама по себе. Речь идет о наборе ключевых компетенций учащихся в интеллектуальной, правовой, информационной и других сферах" [16]. Есть специальные статьи, посвященные этому вопросу.

В концепции модернизации российского образования на период до 2010г. в качестве одного из оснований обновления образования значится компетентностный подход. Что же представляет собой это нововведение?

Компетентностный подход предполагает не усвоение учеником отдельных друг от друга знаний и умений, а овладение ими в комплексе. В связи с этим по-иному определяется система методов обучения. В основе отбора и конструирования методов обучения лежит структура соответствующих компетенций и функции, которые они выполняют в образовании. Общеобразовательная школа не в состоянии сформировать уровень компетентности учеников, достаточный для эффективного решения проблем во всех сферах деятельности и во всех конкретных ситуациях, тем более в условиях быстро меняющегося общества, в котором появляются и новые сферы деятельности, и новые ситуации. Цель школы - формирование ключевых компетенций.

То есть в основе компетентностного подхода лежат понятия "компетенция"/"компетентность". Многообразие подходов к определению данных терминов создает определенные проблемы для их осмысления и понимания содержания самого компетентностного подхода. В научно-исследовательской среде данные понятия либо отождествляются (Л.Н. Болотов, B. C. Леднев, Н.Д. Никандров, М.В. Рыжаков), либо дифференцируются.Подробно этот вопрос рассматривается И.А. Зимней, которая выделяет основанный на компетенции подход, подчеркивающий "практическую, действенную сторону, тогда как подход, основанный на понятии "компетентность", оно включает собственно личностные (мотивация, мотивационно-волевые и др.) качества, определяется как более широкий, соотносимый с гуманистическими ценностями образования" [8].

Толковый словарь под редакцией Д.Н. Ушакова трактует слово "компетентность" как "осведомленность, авторитетность", знание в какой-либо области, а "компетенция" рассматривается как "

1) круг вопросов, явлений, в которых данное лицо обладает авторитетностью, познанием, опытом;

2) круг полномочий, область подлежащих чьему-нибудь ведению вопросов, явлений (право)".

Более подробную трактовку этих терминов дает А.В. Хуторской: "Компетенция включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним; компетентность - владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности". Следовательно, обладать компетентностью значит иметь определенные знания, определенную характеристику, быть осведомленным в чем-либо; обладать компетенцией - значит обладать определенными возможностями в какой-либо сфере.

И.А. Цецорин рассматривает компетентность как комплекс "освоенных личностью" компетенций".

В документе "Стратегия модернизации российского образования" рекомендуется не противопоставлять компетентности знаниям или умениям и навыкам, поскольку понятие компетентности шире понятия знания, или умения, или навыка, оно включает их в себя (хотя, разумеется, речь не идет о компетентности как о простой аддитивной сумме знания - умения - навыка, это понятие несколько иного смыслового ряда). Отмечается также, что понятие компетентности включает не только когнитивную и операционально-технологическую составляющие, но и мотивационную, этическую, социальную и поведенческую. Оно включает результаты обучения (знания и умения), систему ценностных ориентации, привычки и др.

Исходя из всех данных выше определений, можно сказать, что наиболее полную трактовку понятий "компетенция" и "компетентность" дал А.В. Хуторской, поэтому их мы и будем придерживаться в данной работе.

Таким образом, можно дать следующее определение компетентностному подходу: компетентностный подход - подход в обучении, для которого характерны овладение учеником знаний и умений в комплексе и ориентация образования и воспитания на конечный практический результат.

 **Ключевые компетенции учащихся**

Важнейшая цель образования, отраженная в "Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года" - это: "формирование общеобразовательной школой системы универсальных знаний, умений, навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся, то есть современных ключевых компетенций, что и определяет современное качество содержания образования".

Компетенция, в переводе с латинского, означает круг вопросов, в которых человек хорошо осведомлен, обладает познаниями и опытом. Компетентный в определенной области человек обладает соответствующими знаниями и способностями, позволяющими ему обоснованно судить об этой области и эффективно действовать в ней.

В настоящее время нет точного перечня ключевых компетенций человека, которые необходимо формировать в общеобразовательной школе. Наиболее распространенной является классификация А.В. Хуторского. Он выделяет следующие типы компетенций:

ценностно-смысловые компетенции,

общекультурные компетенции,

учебно-познавательные компетенции,

информационные компетенции,

коммуникативные компетенции,

социально-трудовые компетенции,

компетенции личностного самосовершенствования .

Ценностно-смысловые компетенции. Это компетенции в сфере мировоззрения, связанные с ценностными ориентирами ученика, его способностью видеть и понимать окружающий мир, ориентироваться в нем, осознавать свою роль и предназначение, уметь выбирать целевые и смысловые установки для своих действий и поступков, принимать решения. Данные компетенции обеспечивают механизм самоопределения ученика в ситуациях учебной и иной деятельности. От них зависит индивидуальная образовательная траектория ученика и программа его жизнедеятельности в целом.

Общекультурные компетенции. Круг вопросов, по отношению к которым ученик должен быть хорошо осведомлен, обладать познаниями и опытом деятельности, это - особенности национальной и общечеловеческой культуры, духовно-нравственные основы жизни человека и человечества, отдельных народов, культурологические основы семейных, социальных, общественных явлений и традиций, роль науки и религии в жизни человека, их влияние на мир, компетенции в бытовой и культурно-досуговой сфере, например, владение эффективными способами организации свободного времени. Сюда же относится опыт освоения учеником научной картины мира, расширяющейся до культурологического и всечеловеческого понимания мира.

Учебно-познавательные компетенции. Это совокупность компетенций ученика в сфере самостоятельной познавательной деятельности, включающей элементы логической, методологической, общеучебной деятельности, соотнесенной с реальными познаваемыми объектами. Сюда входят знания и умения организации целеполагания, планирования, анализа, рефлексии, самооценки учебно-познавательной деятельности. По отношению к изучаемым объектам ученик овладевает креативными навыками продуктивной деятельности: добыванием знаний непосредственно из реальности, владением приемами действий в нестандартных ситуациях, эвристическими методами решения проблем. В рамках данных компетенций определяются требования соответствующей функциональной грамотности: умение отличать факты от домыслов, владение измерительными навыками, использование вероятностных, статистических и иных методов познания.

Информационные компетенции. При помощи реальных объектов (телевизор, магнитофон, телефон, факс, компьютер, принтер, модем, копир) и информационных технологий (аудио - видеозапись, электронная почта, СМИ, Интернет), формируются умения самостоятельно искать, анализировать и отбирать необходимую информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее. Данные компетенции обеспечивают навыки деятельности ученика по отношению к информации, содержащейся в учебных предметах и образовательных областях, а также в окружающем мире.

Коммуникативные компетенции. Включают знание необходимых языков, способов взаимодействия с окружающими и удаленными людьми и событиями, навыки работы в группе, владение различными социальными ролями в коллективе. Ученик должен уметь представить себя, написать письмо, анкету, заявление, задать вопрос, вести дискуссию и др. Для освоения данных компетенций в учебном процессе фиксируется необходимое и достаточное количество реальных объектов коммуникации и способов работы с ними для ученика каждой ступени обучения в рамках каждого изучаемого предмета или образовательной области.

**Социально-трудовые компетенции означают владение знаниями и опытом в сфере гражданско-общественной деятельности (выполнение роли гражданина, наблюдателя, избирателя, представителя), в социально-трудовой сфере (права потребителя, покупателя, клиента, производителя), в сфере семейных отношений и обязанностей, в вопросах экономики и права, в области профессионального самоопределения. Сюда входят, например, умения анализировать ситуацию на рынке труда, действовать в соответствии с личной и общественной выгодой, владеть этикой трудовых и гражданских взаимоотношений. Ученик овладевает минимально необходимыми для жизни в современном обществе навыками социальной активности и функциональной грамотности.**

Компетенции личностного самосовершенствования направлены на освоение способов физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки. Реальным объектом в сфере данных компетенций выступает сам ученик. Он овладевает способами деятельности в собственных интересах и возможностях, что выражаются в его непрерывном самопознании, развитии необходимых современному человеку личностных качеств, формировании психологической грамотности, культуры мышления и поведения. К данным компетенциям относятся правила личной гигиены, забота о собственном здоровье, половая грамотность, внутренняя экологическая культура. Сюда же входит комплекс качеств, связанных с основами безопасной жизнедеятельности личности.

**Разработка модели урока-практикума «День святого Валентина»**

 **как средство формирования социально- ключевых компетенций учащихся.**

**Пояснительная записка.**

Домашняя экономика и основы предпринимательства (18ч.)

1. Домашняя экономика (2ч.)
2. Бюджет семьи (2ч.)
3. Расходы семьи (2ч.)
4. Менеджмент в семейной экономике (2ч.)
5. Предпринимательство: сущность, цели, задачи (2ч.)
6. Принципы и формы предпринимательства (2ч.)
7. Основные документы Деятельности предпринимателя (2ч.)
8. Технология создания предприятия (2ч.)
9. Источники финансирования предпринимательства (2ч.)

Данная программа реализуется с использованием:

-В.Д.Симоненко, Н.Л.Бронников,П.С. Самородский, Н.В.Синица Технология Учебник для учащихся 8 класса общеобразователдьнойшклы;

-Е.В.Преображенская Домашняя зкономика Основы предпринимательства. Методические рекомендации к проведению практических занятий

При проведении уроков, используются различные типы уроков:

* урок ознакомления с новым материалом;
* урок закрепления изученного;
* урок применения знаний и умений;
* урок обобщения и систематизации знаний;
* комбинированный урок.
* урок в форме беседы;
* урок игра;

При изучении каждой темы имеются небольшие практические работы.

 Например: опишите ресурсы вашей семьи, составьте перечень товаров и услуг, которые могут производить школьники в свободное от учебы время, рассчитайте затраты на приобретение срочных и необходимых вещей учащегося 8 класса,разработайте предложения по зкономии тепловой и электрической энергии в быту, разработайте товар для производства в условиях семьи и придумайте рекламу к нему и т.д.

Кроме того, применяются деловые игры, например: Игра «Бюджет семьи», «Прибыльное производство», «Вариант» и т.д.

Даже при использовании всех этих составляющих данный раздел представляется детям довольно скучным , неинтересным, перегруженным , как им кажется, зкономическими терминами, которые очень тяжело запоминаются.

Именно поэтому, мною было разработано урок- практикум, который решает сразу несколько задач:

* повышается мотивация изучения данного раздела, т.к. учащиеся знают , что итоговой работой будет данный практический урок;
* улучшается усвоение довольно трудных экономических терминов;
* учащиеся используют на практике действие экономических понятий и терминов. Тем самым повторяют и закрепляют пройденные темы.
* Тематика проведения «Дня Святого Валентина» усиливает мотивацию проведения этого итогового мероприятия.
* Получают доходы от продажи своих кулинарных изделий.

**Этапы проведения « Дня святого Валентина» .**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Последовательностьэтапов | Деятельность учителя | Деятельность учащихся |
| Организационный момент. | Учитель рассказывает о последовательности проведения «Дня святого Валентина»:* Каждый класс выбирает название своего кафе;
* Изготавливает рекламу и продумывает рекламную компанию;
* Обдумывает внешний вид класса;
* Оформление столов кафе;
* Соблюдение санитарно-гигиенических требований (одноразовые скатерти, стаканы, тарелки, салфетки, мусорные пакеты);
* Каждый класс делится на команды (2-3 человека) которые будут готовить кулинарные изделия в домашних условиях(будут предпринимателями) или покупают их в магазине (будут коммерсантами). При изготовлении кулинарных изделий учитель рекомендует брать рецепты простых, домашних, экономных блюд с учетом праздника;
* Домашнее задание: подсчитать количество денег потраченных на продукты, из которых учащиеся изготовят свои изделия и оценят его с учетом стоимости таких же в магазине. Сделать ценники
* Праздник проводится 14 февраля, после второго урока, перемена увеличивается до 20 минут;
* Вовремя праздника работает «Народная экспертиза» - учащиеся школы голосуют : 1залучшее кафе. 2за лучшее блюдо.
 | Урок проходит в виде дискуссии.Учащиеся обсуждают, выбирают, распределяют. |
| Проведение урока-практикума «День святого Валентина». | Учитель помогает, наблюдает, регулирует действия учащихся.  | Во время проведения праздника учащиеся:* Самостоятельно оформляют место своего кафе;
* Расставляют кондитерские изделия;
* Распределяют обязанности при проведении рекламной компании;
* Со звонком , начинают торговлю своих изделий;
* Каждый продает свои изделия и получает за них деньги,
* Следят за тем, чтобы покупатели не мусорили;
* Соблюдают этикет торгового работника;
* По окончании работы убираю за собой.
 |
| Подведение итогов. | Учитель подводит итоги праздника, еще раз повторяя с учащимися смысл экономических терминов , формул.Благодарит их за проделанную работу | Учащиеся подводят итоги распродажи:* Расчитывают прибыль;
* Подводят итоги работы предпринимателей и коммерсантов;
* Подсчитывают голоса детей проголосовавших в «Народной экспертизе»
* Выявляют достоинства и недостатки в своей работе.
 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

 Этикет обслуживания покупателей

Торговое обслуживание покупателей – это совокупность операций, выполняемых работниками магазина при продаже товаров. Оно должно быть организовано так, чтобы покупатели могли приобрести все желаемые товары с наименьшими затратами времени и наибольшими удобствами.

Причины низких продаж, снижения объёмов прибыли многочисленны и разнообразны. Это может быть и качество cамой продукции, и плохой дизайн упаковки, и недостаточно удачный мерчендайзинг, и отсутствие рекламы и, наконец, непрофессиональное поведение персонала.

По данным психологических исследований некачественная работа персонала в сфере продаж приводит к потере клиентов и возможной прибыли. У клиентов, не получивших желаемого уровня обслуживания, как правило, ожидания не совпадают с действительностью, образуется разрыв – клиент остается разочарован. Неудовлетворенный клиент с большой вероятностью не вернется и не станет постоянным клиентом. Чтобы избавиться от проблем с недовольными клиентами, нужно стремиться устранить эти разрывы – давать клиентам именно то, чего они ожидают. Чтобы сделать потребителя счастливым, следует дать ему больше, чем он ожидает!

В каждой продаже можно выделить шесть этапов:

1. Встреча покупателей. Установление контакта.

2. Сбор информации.

3. Консультация и показ товаров.

4. Работа с возражениями

5. Технические операции по отпуску товаров

6. Завершение продажи.

На каждом этапе решаются свои задачи, применяются свои стратегии продаж.

Однако существует важное и незыблемое правило: никогда не следует заставлять покупателя ждать. Возможно, торговый работник не отдаёт себе отчета в том, что его медлительность их беспокоит. Но это так. Прошло время очередей, все куда-то торопятся, люди не желают ждать, и свое недовольство выражают ногами: они уходят и больше не возвращаются. Нужно отложить мобильные телефоны и недописанные ценники. Не отвлекаться на посторонние дела и разговоры. Человек не должен чувствовать себя брошенным. Продажа начинается в тот момент, когда покупатель заходит в магазин. Теперь он и только он должен быть объектом внимания продавца. Он хочет не только что-то купить, но и получить удовлетворение от общения с продавцом.

Давайте рассмотрим, какие конкретные действия могут помочь продавцу в том, чтобы и товар был продан, и покупатель остался довольным.

На этапе установления контакта взглядом следует дать человеку понять, что в магазине рады его видеть, нужно поздороваться и улыбнуться. Следует дождаться ответной реакции. Все. Контакт установлен. Скорее всего, продавец получает ответную улыбку. Но даже если человек пришел в плохом настроении или забежал в спешке, приветливость торгового работника поможет ему быть вежливым в ответ.

Некоторые слова, подобно сильнодействующим препаратам, способны изменить наше восприятие. Они снимают тревожность, успокаивают, вызывают доверие. «Здравствуйте!», « Добро пожаловать!» - простые слова, которые влияют на чувство удовлетворенности покупателя значительно сильнее, чем любые последующие действия. Люди любят, когда их тепло принимают и обычно отвечают взаимностью. Также для привлечения внимания используются разнообразные средства рекламы и оформление интерьера. Существенное значение имеет чистота торгового зала и внешний вид продавцов.

На этапе сбора информации необходимо:

· выяснить потребности покупателя

· выявить критерии выбора товара.

Следует задавать прямые вопросы, но не более двух подряд. Также можно выявить прошлый опыт пользования, были ли проблемы, что понравилось. Слушая покупателя, следует показывать ему, что его слова значимы и интересны для вас и обращать внимание на ключевые моменты его высказывания. Это пригодится на этапе презентации. Обычно, важную для человека информацию он выделяет интонацией голоса, жестом, мимикой. Также эффективно использовать в своей речи обороты, придающие словам вежливость и доброжелательность. При необходимости проявить сочувствие, и сообщить, чем вы можете помочь и что в ваших силах.

В магазинах самообслуживания покупатели сами выбирают товар, а продавец может оказать консультацию.

При выявлении критериев выбора товара, следует задавать вопросы: «На что Вы ориентируетесь?» «Что для Вас важно?» «На чем вы основывались, делая такой выбор (принимая такое решение)?» «Почему?»

Если требуется уточнение, нужно предать своим вопросам безопасную форму: «Мне все-таки непонятно... Я бы хотела уточнить... А все-таки...»

На следующий этап следует переходить только тогда, когда вся необходимая информация будет собрана.

На этапе консультации и показа товаров коротко и ясно рассказывается о товаре, о его свойствах. Также связываются свойства товара с потребностями покупателя и его критериями выбора. Следует отметить преимущества, которые отличают данный товар от аналога. Это необходимо аргументировать. Желательно говорить словами, понятными покупателю, подстроиться к его речи. Должна присутствовать доброжелательность и вежливость. Консультируя покупателя, продавец должен знать свойства товаров, уметь показать товар в действии (например, технически сложные товары – телевизоры, магнитофоны), знать нормы потребления товаров (например, расход ткани для пошива изделия), современные направления моды, условия хранения и ухода за товарами. Во время презентации можно использовать как рациональные, так и эмоциональные компоненты. Сообщая конкретные цифры и факты, идёт воздействие на рациональное мышление покупателя. Красочно описывая или демонстрируя удобство пользования или результаты применения, торговый работник подключает позитивные эмоции.

Подбор используемых слов также очень важен. Одни слова могут вызывать отрицательные эмоции, другие - положительные. Причем, одни и те же слова у разных людей могут вызывать разные эмоциональные реакции. Кому-то важна новизна и современность, кому-то – надежность и проверенность временем. Следует вслушиваться внимательно в речь человека, когда идёт сбор информации, и он сам все о себе расскажет, а не расскажет - нужно задать вопрос.

Рассказывая о товаре, следует говорить в том темпе, в котором говорит покупатель. Если он говорит слишком быстро, постепенно нужно замедлять свою речь. Чтобы человек вас понял, говорите короткими предложениями делайте между ними паузы.

Работа с возражениями.

Если после презентации у покупателя возникают возражения, значит на этапе сбора информации продавец упустил что-то очень важное. Отнеситесь к возражениям не как к чему-то, направленному против вас лично, а как к запросу о более полной информации о товаре. Ни в коем случае не надо спорить с покупателем. Согласитесь с ним, создайте атмосферу взаимопонимания, дайте понять, что его возражение вполне разумно. Прежде чем ответить на возражение, Следует сказать: «Я Вас понимаю, но... Да, Вы правы, однако...» Например, в ответ на возражение, что это слишком дорого, можно сказать: «Да, это действительно подороже, однако по своим качествам намного превосходит остальные аналоги».

И не стоит забывать о позитивном настрое, нужно дать человеку почувствовать заботу о нем. Тогда получится успешно ответить на все его возражения.

Технические операции по отпуску товара – отбор нужного товара, отмеривание, отвешивание, нарезка и т.д. Выполнение таких операций зависит от ассортимента товаров. При продаже продовольственных товаров основной процедурой является взвешивание. Оно является характерным при отпуске ряда непродовольственных товаров (сыпучих материалов, гвоздей и т.д.) При продаже ткани, тюлевых изделий, тесьмы, лэлектрического шнура наиболее трудоёмкой частью является отмеривание. При продаже методом самообслуживания отобранные товары укладывают в инвентарные корзины и направляются с ними к узлу расчёта, где оплачивают покупки.

Этап завершения продажи. Расчёт за купленный товар – важная часть торгового обслуживания покупателей. Точное соблюдение правил расчёта, выбор его наиболее целесообразной системы, подбор контрольно-кассовых аппаратов и подготовка лиц, связанных с расчётом, позволяют существенно повысить скорость обслуживания покупателей и культуру торговли. Упаковка товаров – заключительная операция процесса торгового обслуживания покупателей, которая требует от продавца отдельных навыков. Продавец должен поблагодарить человека за покупку и попрощаться. Улыбнуться и сказать, что всегда рад видеть его (или ее).

Если продавец успешно прошёл все этапы продажи и человек уходит от него с улыбкой, значит, как минимум одним лояльным покупателем у него стало больше.

Список использованной литературы

1. Семенов А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М.: Маркетинг, 1999. – 196 с.

2. Петрунин, Юрий Юрьевич. Этика бизнеса: Учебное пособие для вузов / Ю.Ю. Петрунин, В.К. Борисов. – М.: Дело, 2001. – 280 с. (Наука управления).

**Заключение**

В ходе данной разработки по теме : « Формирование социально – трудовых компетенций обучающихся при изучении раздела «Домашняя экономика»

( 8 класс), в условиях перехода на новые стандарты. »

 были изучены учебно-методическая литература, статьи по исследуемой теме, нормативная документация (Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года, Стратегия модернизации содержания общего образования).

На основе этого рассмотрены понятия "Компетентностный подход", "Ключевые компетенции", классификация ключевых компетенций А.В. Хуторского.

 Представлен пример практического урока «День святого Валентина»с использованием социально-трудоввого компетентностного подхода.

Цели и задачи достигнуты.

**Список литературы**

1. Хуторской, А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования [Текст] / А.В. Хуторской // Народное образование. - 2003. - № 2. - С.58-64.
2. Хуторской, А.В. Технология проектирования ключевых и предметных компетенций [Электронный ресурс] / А.В. Хуторской // Интернет-журнал "Эйдос". - 2005. - 12 декабря. - Режим доступа: http://www.eidos.ru/journal/2005/1212. htm, свободный.
3. Черных, Н.П. Формирование ключевых компетенций по предмету "Информационные технологии" [Электронный ресурс] / Н.П. Черных. - Вопросы Интернет образования. - Режим доступа: http://ipk. admin. tstu.ru/sputnik/index/str/elekron\_bibliot. files/Jornal/Vio\_38/Vio\_38/cd\_site/Articles/art\_3\_5. htm, свободный.
4. Чкалова, Н.В. Формирование коммуникативной компетентности учащихся средствами информатики [Электронный ресурс] / Н.В. Чкалова // Фестиваль педагогических идей "Открытый урок". - Режим доступа: http://festival.1september.ru/articles/415466/, свободный.
5. Шишкина, Л.П. Инновационный опыт. Организация деятельности учащихся на основе компетентностного подхода [Электронный ресурс] / Л.П. Шишкина. - Муниципальное Образовательное Учреждение Средняя Общеобразовательная Школа №72 с углублённым изучением отдельных предметов. - Режим доступа: http://education. simcat.ru/school72/info/6, свободный.
6. Щерабакова, В.В. Формирование ключевых компетенций как средство развития личности [Текст] / В.В. Щербакова // Высшее образование сегодня. - 2008. - №10. - С.39-41.
7. http://topref.ru/referat/123647.html