

Согласовано
Методист ПУ-45

Логина Н.С.
« ____ » _____ 200 г

Утверждаю
Заместитель директора по УПР

Горох Н.И.
« ____ » _____ 200 г

План урока.

Преподаватель ПУ-45 Ягайлова Татьяна Алексеевна

Профессия: коммерсант в торговле

Предмет: технология торговли

Тема: продажа товаров

Тип урока: контрольно- проверочный с использованием модульно-рейтинговой технологии.

Цели урока:

образовательная: проверить и оценить уровень усвоения учащимися знаний по теме: «Продажа товаров».

развивающая: развить навыки применения теоретических знаний на практике и распределять время для выполнения поставленной задачи;

воспитательная:: воспитать стремление добиться высоких результатов в учебе, любовь к профессии и готовность к творческому труду.

Межпредметные связи: товароведение; оборудование торговых предприятий, тема: «Работа на ККМ», производственное обучение, тема «Обслуживание покупателей»

Оснащение урока: тесты различных видов, кроссворды, вопросы для развернутых ответов, натуральные образцы товаров, кассовые машины ЭКР- 3102Ф.

Ход урока:

1. Организационный момент.

1. Проверка посещаемости.
2. Объявление темы и цели урока.
3. Представление экспертов (из числа старшекурсников)
4. Сообщение условий проверки знаний и их оценки.

2. Проверка знаний учащихся.

Учащиеся по своему усмотрению выбирают задания, различающиеся по степени сложности и количеству оценочных баллов. Эксперты оценивают знания и навыки выполнения практических заданий и проставляют количество набранных баллов в личные зачетные листы.

Виды заданий и критерии их оценки:

<i>1. Развернутый ответ на вопрос</i>	<i>полный</i>	<i>10 баллов</i>	
	<i>не полный</i>	<i>8 баллов</i>	
	<i>слабый</i>	<i>5 баллов</i>	
<i>2. Ответить на тест без вариантов ответов</i>	<i>10 верных ответов</i>	<i>13 баллов</i>	
	<i>9-8</i>	<i>10 баллов</i>	
	<i>7</i>	<i>6 баллов</i>	
<i>3. Ответы на тесты с вариантами ответов</i>	<i>10 верных ответов</i>	<i>10 баллов</i>	
	<i>9-8</i>	<i>8 баллов</i>	
	<i>7</i>	<i>5 баллов</i>	
<i>4. Завязка галстука</i>	<i>двойной узел</i>	<i>5 баллов</i>	
	<i>одинарный узел</i>	<i>4 балла</i>	
<i>5. Упаковка товаров</i>	<i>«В закрутку»</i>	<i>3 балла</i>	
	<i>«Конвертом»</i>	<i>5 баллов</i>	
	<i>« На угол»</i>	<i>6 баллов</i>	
<i>6. Обвязка коробки</i>	<i>«на два угла»</i>	<i>4 баллов</i>	
	<i>« по центру»</i>	<i>3 балла</i>	
	<i>на 1 покупку со сдачей</i>	<i>4 баллов</i>	
<i>7. Расчет покупателя через ККМ</i>	<i>на 1 покупку с аннуляцией</i>	<i>и подсчетом сдачи</i>	<i>5 баллов</i>
	<i>полная</i>	<i>4 балла</i>	
	<i>краткая</i>	<i>3 балла</i>	
<i>9. Решение торговой ситуации</i>		<i>3 балла</i>	

3. Подведение итогов и выставление оценок.

4. Анализ выполнения заданий и работы учащихся.

5. Домашнее задание.

Виды заданий и критерии их оценки:

1. Развернутый ответ на вопрос	<i>полный</i>	10 баллов
	<i>не полный</i>	8 баллов
	<i>слабый</i>	5 баллов
2. Ответить на тест без вариантов ответов	10 верных ответов	13 баллов
	9-8	10 баллов
	7	6 баллов
3. Ответы на тесты с вариантами ответов	10 верных ответов	10 баллов
	9-8	8 баллов
	7	5 баллов
4. Завязка галстука	<i>двойной узел</i>	5 баллов
	<i>одинарный узел</i>	4 балла
5. Упаковка товаров	<i>«В закрутку»</i>	3 балла
	<i>«Конвертом»</i>	5 баллов
	<i>« На угол</i>	4 баллов
	<i>« по центру»</i>	3 балла
7. Расчет покупателя через ККМ	<i>на 1 покупку со сдачей</i>	4 баллов
	<i>на 1 покупку с аннуляцией</i>	
	<i>и подсчетом сдачи</i>	5 баллов
8. Консультация покупателя о свойствах товара	<i>полная</i>	4 балла
	<i>краткая</i>	3 балла
9. Решение торговой ситуации		
		3 балла

ТОРГОВЫЕ СИТУАЦИИ

Торговая ситуация №1

Покупательница приобрела в универмаге духи «Быть может». Через три дня она обратилась к продавцу с просьбой обменять их на другие, более дорогие с доплатой разницы в цене. Факт покупки она подтвердила сохранившимся чеком.

Каковы действия продавца? Обоснуйте ответ.

Торговая ситуация № 2

Покупатель приобрел в магазине пуловер. Через 10 дней он обратился в магазин с просьбой обменять покупку на пуловер другого фасона. Факт покупки он подтвердил сохранившимся чеком.

Каковы действия продавца? Обоснуйте ответ.

Торговая ситуация № 3

Покупатель Морозова выбрала чайный сервиз из представленных на витрине образцов. При расчете ей вынесли точно такой же сервиз из подсобного помещения, в упакованном виде. Через два дня покупательница обратилась в отдел с просьбой обменять заварной чайник, так как он имел трещину. Продавец отказала покупателю, объяснив свое решение тем, что при приемке товара она вскрывала коробки и проверяла качество товара.

Прокомментируйте действия продавца.

Торговая ситуация № 4

В момент открытия магазина продавцы пополняли ассортимент товаров, выкладывая их на полки горок, одновременно с этим выписывались и закреплялись на оборудовании ценники. Кассир снимал показания счетчиков и заполнял книгу кассира -операциониста на начало дня. Зайдя в торговый зал, покупатель выразил свое недовольствие.

Чем был недоволен покупатель?

Торговая ситуация № 5

За 30 минут до открытия магазина, к продавцу Орловой пришла подруга. Она повела ее в подсобное помещение и продала ей набор продуктов, получив с нее причитающуюся сумму.

Какие правила торговли были нарушены?

Торговая ситуация № 6

Продавец Тарасова обслуживая покупателя взвесила ему 400граммов колбасы по 120 руб - на 48 руб и 300граммов сыра по 200руб - на 60 руб . Упаковала покупки в пакеты по 20коп за каждый. Всего покупатель уплатил 108руб 40коп.

Правильно ли произведен расчет?

Эталонные ответы.

	1 вариант		2 вариант
1	Б	1	Б
2	А	2	В
3	Б, В, Д, Е	3	В
4	А, В, Г	4	А
5	В	5	В
6	Г	6	А
7	Б	7	Б
8	В	8	А, В, Е
9	А	9	В
10	В	10	А

Эталонные ответы

1 вариант

1. В Уставе
2. С местной администрацией
3. Лицензия, правила продажи, ассортиментный перечень, список дополнительных услуг, телефоны надзирающих органов, книга отзывов и предложений.
4. Пиво, спиртные напитки, сигареты, игральные карты.
5. В налоговой инспекции.
6. 14 дней.
7. С момента покупки.
8. Три.
9. На контрольных весах.
10. Постукиванием деревянной палочки.

2 вариант.

1. Лицензия
2. За 5 дней.
3. Ассортиментный перечень.
4. С истекшим сроком реализации.
5. Под прямым.
6. С наступлением сезона.
7. В уголке покупателя.
8. Чулочно-носочные, белье, ювелирные, парфюмерно-косметические.
9. Если остается неликвидный кусок.
10. Наложением метра на ткань.

Зачетная карточка

Учащейся _____

1. *Развернутый ответ на вопрос*
2. *Ответить на тест без вариантов ответов*
3. *Ответы на тесты с вариантами ответов*
4. *Завязка галстука*

двойной узел	5 баллов
одинарный узел	4 балла
5. *Упаковка товаров*

«В закрутку»	3 балла
«Конвертом»	5 баллов
« На угол	4 балла
6. *Обвязка коробок*

«на два угла»	4 балла
« по центру»	3 балла
7. *Расчет покупателя через ККМ*

на 1 покупку со сдачей	4 балла
на 1 покупку с аннуляцией	
и подсчетом сдачи	5 баллов
8. *Консультация покупателя о свойствах товара*

полная	4 балла
краткая	3 балла
9. *Решение торговой ситуации*

	3 балла
--	---------

Вопросы по теме продажа товаров.

1. Основные правила торговли.
2. Основные правила работы магазина.
3. Правила обмена товаров.
4. Правила продажи обуви.
5. Правила продажи Овощей и фруктов.
6. Правила продажи тканей.
7. Правила продажи сложно-технических товаров.
8. Правила продажи молочных товаров.
9. Правила продажи мясных товаров.
10. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.

ТЕСТ

Тема: Технология продажи товаров.

Вариант 1

1. В каком документе определяется товарный профиль торгового предприятия?

- а. конституцией б. уставом в. основными правилами торговли

2. С кем согласовывается режим работы магазина?

- а. с органами местной администрации б. с рабочим коллективом
в. с покупателями

3. Какие из перечисленных документов вывешивают в уголке покупателя?

- а. фактуры б. правила торговли в. ассортиментный перечень г. список продавцов
д. лицензию е. список дополнительных услуг

4. Какие товары запрещено продавать несовершеннолетним?

- а. алкогольные б. дорогостоящие в. игральные карты г. сигареты

5. Где регистрируют ККМ?

- а. в муниципальных органах б. в милиции в. в налоговой инспекции

6. Доброкачественные товары, не подошедшие по цвету, фасону, размеру могут быть обменены в течение ...

- а. 3 дней б. 7 дней в. 10 дней г. 14 дней

7. С какого момента исчисляется гарантийный срок на сложнотехнические товары?

- а. с момента выпуска б. с момента продажи в. с момента первой поломки

8. Сколько корок может быть в отпускаемом покупателю куске сыра?

- а. одна б. две в. три г. четыре

9. Где покупатель может проверить точность взвешивания отпущенного товара?

- а. на контрольных весах б. у завмага в. в госторгинспекции

10. Как проверяется целостность керамических и стеклянных изделий?

- а. на просвет б. визуальным осмотром в. постукиванием деревянной палочкой

ТЕСТ

Тема: Технология продажи товаров.

Вариант 2

- 1. Какой документ дает разрешение на право торговли?**
а. конституция б. лицензия в. основные правила торговли
- 2. За сколько дней до закрытия магазина на ремонт, санитарный день и т.д. должно быть вывешено объявление?**
а. за день б. за три дня в. за 5 дней
- 3. В каком документе оговаривается перечень товаров которыми должен торговать магазин?**
а. в счет- фактуре б. в сертификате в. а ассортиментном перечне
- 4. Какие товары категорически запрещено продавать в магазине?**
а. с истекшим сроком реализации б. имеющие дефекты в. не имеющие акцизной марки
- 5. Под каким углом нарезают толстые колбасы?**
а. под тупым б. под острым в. под прямым
- 6. С какого момента исчисляется гарантийный срок носки обуви?**
а. со дня наступления сезона б. со дня продажи в. со дня выпуска
- 7. Где должна находиться книга отзывов и предложений?**
а. у администратора б. в уголке покупателя в. у завмага
- 8. Какие из перечисленных товаров не подлежат обмену?**
а. колготки б. пальто в. белье г. обувь д. посуда е. духи
- 9. В каких случаях продавец может отказаться отрезать ткань покупателю?**
а. если просят отрезать меньше 20 см б. если тканью оформлен манекен
в. если остается неликвидный кусок
- 10. Каким способом отмеряют трикотажные полотна и гофрированные ткани?**
а. наложением метра на ткань б. наложением ткани на метр в. в откидку

ТЕСТ

Тема: Технология продажи товаров.

Вариант 1

1. В каком документе определяется товарный профиль торгового предприятия?
2. С кем согласовывается режим работы магазина?
3. Какие документы вывешивают в уголке покупателя?
4. Какие товары запрещено продавать несовершеннолетним?
5. Где регистрируют ККМ?
6. Доброкачественные товары, не подошедшие по цвету, фасону, размеру могут быть обменены в течение ...
7. С какого момента исчисляется гарантийный срок на сложнотехнические товары?
8. Сколько корок может быть в отпускаемом покупателю куске сыра?
9. Где покупатель может проверить точность взвешивания отпущенного товара?
10. Как проверяется целостность керамических и стеклянных изделий?

ТЕСТ

Тема: Технология продажи товаров.

Вариант 2

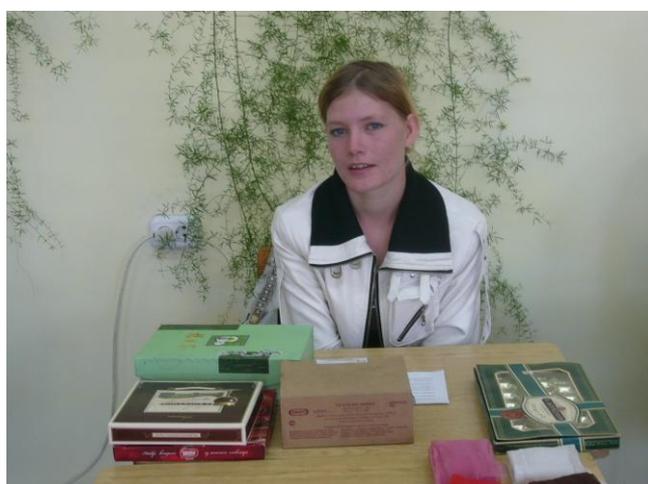
1. Какой документ дает разрешение на право торговли?
2. За сколько дней до закрытия магазина на ремонт, санитарный день и т.д. должно быть вывешено объявление?
3. В каком документе оговаривается перечень товаров которыми должен торговать магазин?
4. Какие товары категорически запрещено продавать в магазине?
5. Под каким углом нарезают толстые колбасы?
6. С какого момента исчисляется гарантийный срок носки обуви?
7. Где должна находиться книга отзывов и предложений?
8. Какие товары не подлежат обмену?
9. В каких случаях продавец может отказаться отрезать ткань покупателю?
10. Каким способом отмеряют трикотажные полотна и гофрированные ткани?

Ход урока:

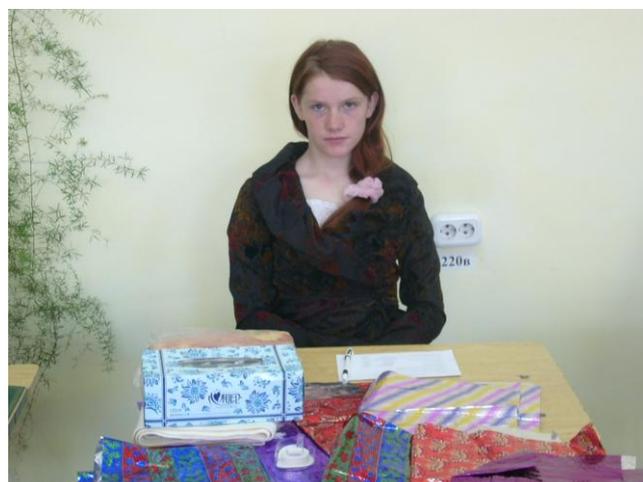
1. Организационный момент.

1. Проверка посещаемости.

2. Объявление темы и цели урока.



3. Представление экспертов (из числа старшекурсников)



4. Сообщение условий проверки знаний и их оценки.



Проверка знаний учащихся.

Учащиеся по своему усмотрению выбирают задания, различающиеся по степени сложности и количеству оценочных баллов.



Виды заданий

***1. Развернутый ответ
на вопрос***



***2. Ответить на
тест без вариантов
ответов***

***3. Ответить на тесты
с вариантами ответов***



4. Завязка галстука



5. Упаковка товаров



6. Обвязка коробки



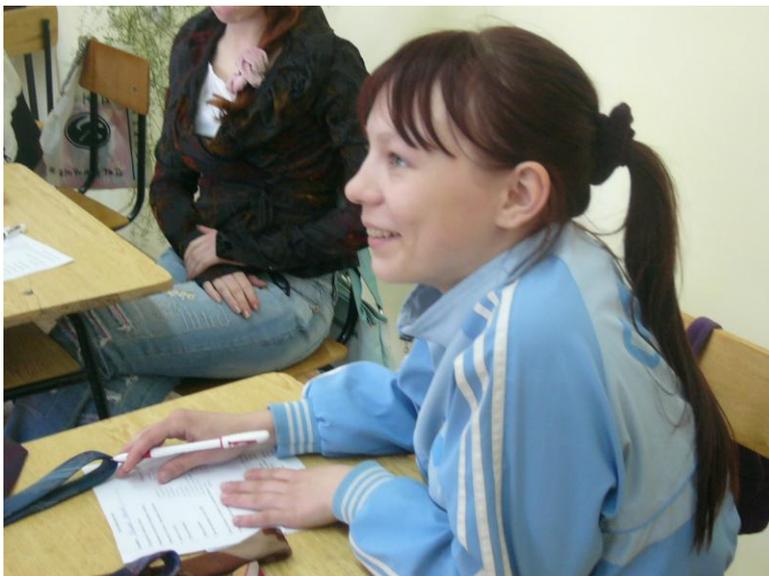
7. Расчет покупателя через ККМ



8. Консультация покупателя о свойствах товара



9. Решение торговой ситуации



3. Подведение итогов и выставление оценок.



4. Анализ выполнения заданий и работы учащихся.



5. Домашнее задание.