**9 класс.**

**Тема:** Профессиональная деятельность в торговле и общественном питании.

**Цели:** Познакомить учащихся с профессиями в сфере торговли, общественного питания; требованиями, предъявляемыми к человеку, который решил овладеть такой профессией; содержанием труда отдельных видов профессий; воспитывать уважение к людям труда.

**Ход урока:**

1. **Организационный момент.**
2. **Повторение пройденного материала:**
3. Какие отрасли входят в лёгкую промышленность?
4. Что производит пищевая промышленность?
5. Какие профессии пищевой промышленности вы знаете?
6. Какими профессиональными качествами должен обладать специалист в сфере лёгкой промышленности?
7. **Объяснение нового материала.**

Сегодня на уроке мы будем знакомиться с профессиями в сфере торговли и общественного питания. Эти профессии являются частью сферы обслуживания населения. Обслуживать – значит служить людям. Это служба доброго населения, служба каждого дня, где специалист (продавец или официант, кассир или повар) имеет дело с удовлетворением насущных нужд людей, с разнообразием человеческих настроений, вкусов, характеров, индивидуальностей. Какие качества необходимо развивать в себе, выбирая профессию из этой сферы? Каково содержание труда этих работников?

Торговля возникла с появлением общественного разделения труда и товарно – денежных отношений, в период разложения первобытнообщинного строя.

В России торговля появилась в 8 – 9 веках. Центрами древнерусских городов были рынки («торг», «торжища»). Внутреннюю торговлю вели чаще всего сами производители, без посредников, внешнюю – купцы.

Основу городской торговли составляли всевозможные лавочки. Их владельцы каждую весну набирали себе в качестве помощников деревенских мальчишек, которые должны были заниматься разнообразной подсобной работой – наводить порядок в лавке, помогать покупателям донести до дома приобретённые товары.

У каждой эпохи свои правила. Изменилась с тех пор торговля, изменялся и продавец. На смену лавкам и лабазам пришли красивые, поражающие своим изобилием магазины персонального обслуживания.

Испокон века товар от покупателя отделял прилавок. Такой порядок представлялся вечным и незыблемым. Сейчас покупатель свободно передвигается по магазину, примеряет, приценивается к товару и лишь на выходе расплачивается за все свои приобретения. Продавец в этом магазине не стоит на месте: он консультирует покупателя, оказывает ему помощь, раскладывает товар, упаковывает его, выполняет работу кассира. Контакт с покупателем длится недолго, но за это время он должен «выдать» покупателю максимум полезной информации о товаре доброжелательно, ненавязчиво.

Меняется и техническая оснащённость предприятий торговли. Компьютеры нынче помогают и облегчают сбор информации о поступившем и проданном товаре.

Механические весы заменяются электронными. Кассовый аппарат, соединённый с компьютером, «читает» стоимость товара с помощью штрихкода и отмечает в чеке сведения о проданном товаре.

Предприятия, занимающиеся торговой деятельностью, подразделяют на несколько групп:

1. ***Магазины товаров повседневного спроса*** – сравнительно невелики по размерам, находятся в непосредственной близости от жилого района, открыты допоздна все семь дней в неделю и предлагают ограниченный ассортимент ходовых товаров повседневного спроса;
2. ***Универсамы*** – это сравнительно крупное предприятие самообслуживания с большим объёмом продаж, рассчитанное на возможно более полное удовлетворение нужд потребителя в продуктах питания, стирально – моющих средствах и товарах по уходу за домом.
3. ***Специализированные магазины*** – предлагают узкий ассортимент товаров. Примерами специализированных розничных предприятий могут служить магазины одежды, спорттоваров, мебельные, цветочные и книжные магазины.
4. ***Торговые комплексы*** – размерами и масштабами торговли превышает даже универсамы широкого профиля. Он включает в себя универсам, магазин сниженных цен и розничный склад – магазин. Его ассортимент выходит за пределы ежедневно покупаемых товаров и включает в себя мебель, тяжёлые и лёгкие электробытовые приборы и множество других изделий.
5. ***Склады – магазины*** – это лишённое привычек атрибутов магазина (прилавков, витрин, зала для покупателей и отдельных помещений для хранения товаров) торговое предприятие сниженных цен с ограниченным объёмом услуг. Его цель – продажа больших объёмов товаров.
6. ***Магазины, торгующие по каталогам –*** используют принцип торговли по сниженным ценам для сбыта широкого ассортимента ходовых марочных товаров, продающихся обычно с высокой наценкой.. среди них могут быть ювелирные изделия, механический инструмент, чемоданы, фотооборудование и т.д.
7. Интернет – магазины.

Приведите примеры предприятий торговли из каждой группы в нашем городе.

***Профессии в сфере торговли. (Таб. 8, стр. 28, п. 5).***

В детском саду и школе, в санатории и летнем оздоровительном лагере, на заводе и на борту океанского лайнера – всюду люди пользуются услугами предприятий общественного питания.

Эти предприятия играют немаловажную роль в укладе нашей жизни. И с каждым годом их значение только возрастает. К основным их типам относятся рестораны, кафе, бары, столовые, буфеты, чайные, магазины, кулинарии.

Ассортимент предлагаемых посетителям блюд зависит от типа предприятия общественного питания. В ресторанах, к примеру, он шире и разнообразнее, чем в столовых, причём блюда здесь готовят по индивидуальным заказам. Предшественником современного ресторана был трактир. В наши дни появляется всё больше ресторанов в оформлении которых отражено национальное своеобразие быта и кулинарных пристрастий народов мира: рестораны японской, мексиканской, русской кухни.

Большинство предприятий общественного питания являются коммерческими, хотя на предприятиях, в школах, детских садах сохраняются социальное питание.

Как вы уже могли догадаться, сегодня на уроке мы говорим о профессиях, относящихся к типу «человек – человек». Непременным условием успешной трудовой деятельности всех специалистов типа «человек – человек» является профессиональное общение, необходимость установления контакта с другими людьми. Если работник не обладает терпением и выдержкой, невнимателен к людям, то в этом случае можно говорить о профессиональной непригодности работника к профессиям данного типа. Тем более что в наше время намного возросли требования людей к культуре обслуживания, к уровню квалификации работников, их умению правильно воспринимать и оценивать психическое состояние покупателя, клиента, его настроение, мотивы поведения.

Быть всё время на виду, работать быстро и чётко, оставаясь при этом доброжелательным и снисходительным, - это может оказаться по силам не каждому. Но именно в этом повседневном и нелёгком труде для блага других людей и заключается смысл деятельности работников торговли и общественного питания.

Для того чтобы уметь наилучшим способом налаживать контакты с разным по характеру незнакомыми людьми, спешащими, торопливыми и т.д., надо знать и самого себя: свои сильные и слабые стороны. Так, например, человеку вспыльчивому, легко раздражающемуся, ранимому и обидчивому нежелательно работать в этой сфере.

***Профессии в сфере общественного питания. (Таб. 9, стр. 29, п. 5).***

1. **Практическая работа.**

а) Проверить себя в роли коммерческого агента. Попробуйте продать какой – либо предмет, разрекламируйте его так, чтобы покупатель не смог отказаться. Выберите лучшего коммерческого агента.

б) РОЛЕВАЯ ИГРА «Продавец – покупатель».

Задача продавца – спокойно и доброжелательно отвечать вспыльчивому «покупателю».

1. **Итог урока.**

Каждая профессия предъявляет свои требования к человеку, который решил ею овладеть. Работники сферы торговли и общественного питания, решая часть наших жизненных проблем, должны быть внимательны и благожелательны, обладать терпением и выдержкой, стремиться нести людям радость.

Теперь, познакомившись с содержанием труда некоторых профессий, вы сможете лучше разобраться в себе и ответить на вопрос: «Могу ли я избрать ту или иную профессию?»

1. **Домашнее задание.**

П. 5, стр. 27 – 31, практическая работа – стр. 31, учебника; подготовить рефераты о профессиях искусства.