# Тема урока «Правила покупки»

# Цели:

# 1. Знать преимущества и недостатки различных форм торговли.

# 2. Уметь определять подводные камни приемов стимулирования сбыта.

# Ход урока:

# Учитель. Каждый из нас не раз бывал в роли покупателя.

# Существует анекдот о том, какую цену мы платим за свои покупки: владелец оптического магазина учит своего сына, как выжимать деньги из покупателей:

# - Сынок, после того, как ты подберешь покупателю очки, и он спросит, сколько они стоят, ответь: «Десять долларов». Затем подожди немного и смотри. Если он не вздрогнет, говори: «Это за оправу. Стекла стоят еще десять долларов». Выжди еще, но поменьше, и если покупатель опять не вздрогнет, добавь: «За каждое».

# Какие же правила покупки необходимо знать, приобретая вещи? Об этом и пойдет речь на уроке.

# Ваше домашнее задание заключалось в составлении списка необходимых для вашей семьи вещей и их анализ.

# Проверка домашнего задания.

# Итак, что именно нам нужно мы определили. Дело за малым: определить, где это купить, чтобы не потратить зря деньги, время и нервы.

# Где же мы можем покупать необходимые товары?

# Схема пунктов приобретения товаров.

# Магазины (супермаркеты, специальные, традициооные);

# Рынки и ярмарки (розничные, оптовые, продовольственные, вещевые);

# Вне магазина (посылочная торговля, Интернет-магазины, торговые агенты).

# Знакомство со схемой происходит в диалоговом режиме. Ученики приводят примеры из собственной жизни: названия магазинов, которые они посещали, наиболее часто посещаемые магазины и др.

# Практическая работа №1.

# Цель: уметь оценивать преимущества и недостатки различных форм торговли.

# Произвольно, в соответствии со своими желаниями ученики делятся на группы.

# Представитель от каждой группы берет конверт с заданием.

# Задания.

# 1. Вам нужна какая-либо вещь, аналогов которой существует великое множество. Например, шампунь. Причем вы еще не сделали выбор между различными марками этого товара. Куда вы отправитесь его покупать? Обоснуйте свой ответ. (Необходимо найти магазин, в котором ассортимент этого товара достаточно широк, т.к. там легче сравнить множество аналогичных товаров, получить квалифицированную справку продавца и выбрать наиболее подходящий).

# 2. Вы хотите приобрести сложный технический товар точно известной фирмы. Где вы можете это сделать? Обоснуйте свой ответ. (Необходимо идти в специализированный магазин, где можно получить консультацию продавца. Однако специализированные магазины могут быть фирменные и магазины, где представлены товары различных производителей. Предпочтительнее приобретать технику точно известной фирмы в фирменном магазине, т.к. в таком магазине прямые поставки с фирмы, свои сервисные центры обслуживания, возможно постоянным покупателям делается скидка).

# 3. Вам необходимо закупить продукты на неделю для семьи. Какие продукты вы будете закупать и где. Обоснуйте свой ответ. (Покупаются продукты длительного хранения: мука, сахар, крупы, консервы. Предпочтительнее покупать там, где дешевле, т.е. на мелкооптовом рынке или, если позволяют средства в супермаркете, где тоже представлен широкий выбор продовольственных товаров).

# Проверка задания.

# Вывод: Анализируя плюсы и минусы форм приобретения различных товаров, вы сможете найти баланс между ценой, качеством и временем.

# Учитель. Торговля не смогла бы существовать, если бы не получала прибыль. Поэтому существует очень много различных способов привлечения потенциальных покупателей:

#  продажа в кредит,

# распродажи нескольких видов: предпраздничные, сезонные,

#  лотереи – покупая товары определенных, вы имеете шанс выиграть приз

# Учитель. Поднимите руки, когда в семье приобретались товары в кредит?

# А теперь, поднимите руки, кто покупал товары во время распродаж?

# А сейчас откликнетесь те, кто участвовал в торговых лотереях?

# Практическая работа №2.

# Цель: уметь определять подводные камни различных приемов привлечения к покупке.

# Распределитесь по группам таким образом, чтобы в одной группе оказались те, кто

# 1. Приобретал товары в кредит (родители).

# 2. Покупал товары на распродажах.

# 3. Стремился получить приз через торговую лотерею.

# Обсудите в группах преимущества и недостатки ваших способов приобретения товаров и выработайте небольшую памятку потребителю с полезными советами.

# Обсуждение результатов работы с приведением конкретных ситуаций, участниками которых являлись дети или члены семей.

# Памятки:

# Кредиты: плюсы и минусы.

# «+»

# • возможность покупать дорогие товары,

# • оплатив часть стоимости, вы забираете товар домой.

# « - »

# • санкции за нарушения сроков выплаты (проценты, изымание товара)

# • цена выше, чем при единовременной оплате стоимости товара.

# Лотерея! Лотерея? Лотерея…

# Если вы азартный человек и у вас имеются лишние деньги на приобретение ненужного вам количества какого-либо товара, то дерзайте.

# Однако, вспомните, часто ли вам приходилось встречаться со счастливыми обладателями обещанных призов?

# Как приобрести товар на распродаже со скидкой.

# • сравните цены на аналогичный товар в разных магазинах – возможно, вы купите его по более низкой цене,

# • не поддавайтесь необдуманному искушению приобрести товар по более низкой цене, возможно, он вам не нужен.

# Очень много интересного мы услышали друг от друга о том, как совершаются покупки. Обобщив все сказанное, можно предложить потребителям следующую памятку по правилам покупок.

# Правила покупки или как найти баланс между ценой, качеством и своим временем.

#  разумно подходите к выбору места покупки,

#  помните, что за тысячелетия существования торговли выработано множество способов заставить покупателя купить даже то, что ему не нужно,

#  приобретайте товары у надежных продавцов,

#  внимательно изучайте этикетку товара,

#  не стесняйтесь задавать интересующие вас вопросы продавцу о приобретаемом товаре,

# сохраняйте чек.

# Вывод урока:

# Многообразны формы торговли, многообразны способы, которыми продавцы стремятся привлечь покупателей. Задача продавцов привлечь как можно больше покупателей. Задача нас, покупателей, - извлечь как можно больше пользы из борьбы продавцов за наш кошелек и, желательно, не попасться на торговые уловки.