

Главное управление по образованию
Могилевского областного исполнительного комитета
Учреждение образования «Бобруйский государственный
торгово-экономический колледж»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

внеучебного мероприятия по теме: «История развития
торгового дела»



Разработал:
преподаватель общеобразовательных
предметов высшей квалификационной
категории
Бержанина Валентина Александровна

Бобруйск
2023
Аннотация

Методическая разработка может быть использована для проведения мероприятия с учащимися выпускных классов школ в рамках профориентационной работы, а также с обучающимися колледжа с целью расширения их кругозора и уровня профессиональной компетентности.

Значение данной профессии в настоящее время невозможно переоценить. Профессия продавца относится к одной из самых востребованных, ведь с каждым годом количество товаров возрастает, увеличивается количество торговых предприятий.

Данное мероприятие дает возможность проявить обучающимся коммуникативные качества, способствует развитию логического мышления, речи, расширяет кругозор учащихся, что так важно для современного подростка, а также помогает определиться с выбором профессии (для выпускников школ), развивает любовь к профессии (у обучающихся по данной профессии).

Содержание

| | |
|----------------------------------|----|
| Введение | 4 |
| План внеучебного мероприятия | 5 |
| Сценарий внеучебного мероприятия | 6 |
| Заключение | 10 |
| Список использованных источников | 11 |

Введение

Ни для кого не секрет, что проблема развития речи – одна из самых острых в современном образовании. Наверное, каждый педагог замечал, как внимательно его слушают обучающиеся, когда он рассказывает какую-то информацию своими словами, а не читает её в книге.

В своей педагогической практике я использую технологию «сторителлинг». Термин «сторителлинг» возник от английского слова *storytelling* и в переводе означает «рассказывание историй», способ передачи информации и нахождение смыслов через рассказывание историй.

Технологию сторителлинга разработал глава крупной корпорации Дэвид Армстронг. Он считал, что истории, рассказанные от своего имени, легче воспринимаются слушателями, они увлекательнее и интереснее, чем читаемая книга.

Сторителлинг – педагогическая технология, построенная на использовании историй с определенной структурой и героем, направленная на решение педагогических задач обучения, наставничества, развития и мотивации.

План внеучебного мероприятия

Цели:

создать условия для активизации познавательной деятельности обучающихся;

пополнить знания обучающихся об истории торгового дела;

развить профессиональный интерес;

повысить уровень профессиональной компетентности;

воспитать профессионально значимые качества работника.

Форма проведения: сторителлинг.

Подготовительная работа: в первую очередь необходимо подготовить информацию по данной теме, которая в основном находится в книгах. Нужно, чтобы участники хорошо владели материалами по истории торгового дела.

Для этого необходимо обучающимся предложить заранее подготовить материал по истории торгового дела.

Заинтересовать участников мероприятия, поставленными вопросами. Вопросы должны быть связаны с профессией продавца.

Также необходимо подготовить презентацию с иллюстрациями к ответам по викторине.

Оборудование:

компьютер;

мультимедийная установка;

мультимедийная презентация.

Продолжительность: 1 час.

Место проведения: учебный кабинет «Социально-гуманитарных наук».

Ход внеучебного мероприятия

1. Вступительное слово ведущих
2. Мини-сценка
3. Рассказ знатока об истории торгового дела
4. Видеоролик о профессии продавца.
5. Викторина
6. О профессии продавца в стихах

Сценарий внеучебного мероприятия

Ведущий. Добрый день, дорогие друзья! Сегодня мы с вами узнаем о истории торгового дела, как торговали наши предки.

Ведущий. Добрый день! Мы расскажем вам, когда возникла профессия продавец, как назывались купцы, которые вели международную торговлю. А поможет нам в этом знаток торгового дела.

Знаток. Добрый день, гости дорогие. Предлагаю вам перенестись в эпоху, когда не было ни магазинов, ни ларьков, а термина «продавец» не существовало.

Мини - сценка.

Покупатель «Чем вы, гости, торг ведете
И куда теперь плывете?»

Корабельщики в ответ:
«Мы объехали весь свет,
Торговали соболями,
Чернобурыми лисами;
А теперь нам вышел срок,
Едем прямо на восток,
Мимо острова Буяна,
В царство славного Салтана...»

Знаток. Торговля у наших далеких предков проходила на рынках и ярмарках. Здесь продавцы предлагали свои товары, а покупатели выбирали их, торгуясь о цене. Также существовали купеческие дворы, где купцы хранили свой товар и заключали сделки.

А сейчас предлагаю вам посмотреть короткий фильм о профессии продавца в те времена и о развитии торговли в целом.

Видеоролик.

Знаток. Великое Княжество Литовское и Речь Посполитая были известны своими крупными ярмарками, на которых можно было найти все, что душа пожелает: от продуктов питания до ремесленных изделий и драгоценностей. Некоторые из этих ярмарок проходили ежегодно и продолжались несколько недель, привлекая торговцев из разных уголков Европы и Азии. В этом смысле можно сказать, что ярмарки того времени были своего рода предшественниками современных торговых центров и супермаркетов.

Дороги в Великом княжестве Литовском и Речи Посполитой, а также в Российской империи называли гостинцами, потому что купцов, занимающихся торговлей с другими странами, называли гостями. На этих дорогах были расположены специальные гостиницы, где путешественники могли остановиться на ночь и приобрести необходимые продукты и товары. Жизнь купечества в Великом княжестве Литовском протекала вдоль оживленных торговых путей. К Берестью, к примеру, вели водные магистрали. Сюда спускали корабли по Днепру, Пине, Припяти, где не могли проплыть, там нанимали рабочих, чтобы тащить волоком груженные ладьи. Таможенные книги за 1605 год зафиксировали 227 поездок брестских купцов.

О зажиточности купцов говорят клады, которых немало найдено на территории бывшего ВКЛ. На черный день литвинские торговцы зарывали арабские дирхемы, европейские монеты.

Купцы старались держаться вместе, понимая, что в единстве их сила. В 1636 г. появилось купеческое «братство» в Могилеве. Членом его мог стать торговец, присягнувший магистрату и внесенный в список купцов с уплатой денежного взноса. В уставе записывалось, что «купцом считается тот, кто ездит с разными иноземными и изготовленными в Короне или Великом Княжестве Литовском товарами, купленными в разных городах земель... на ярмарки в разные города... а также привозит из чужих мест купленные там товары и продает их...».

В 1861 году в небольших мастерских Бобруйска работало более трехсот ремесленников, по улицам разъезжало 70 ямщиков. Свои изделия ремесленники Бобруйска представляли на трёх ежегодных ярмарках, на которые съезжались купцы из России, Украины, Прибалтики и некоторых европейских государств. Ведущее место в экономике города занимала торговля, поэтому неудивительным кажется тот факт, что в Бобруйске шестидесятых годов XIX века насчитывалось 173 торговые лавки.

Ведущий. Предлагаем вам поучаствовать в нашей ярмарке. Произвести обмен того, что есть у нас, на то, что есть у вас! Обещаем обмен будет честный.

Ведущий. Какой интересный план! Какие товары мы будем продавать и как будем это делать?

Ведущий. Будем производить обмен- ваши знания, наши гостинцы.

Ведущий. Просьба не шуметь! Соблюдать порядок!

Ведущий. Руку поднимать! И ответ нам предлагать.

Ведущий. Коробейники к вам подойдут и обмен произведут.

Ведущий. Кто шуметь будет, тому штраф.

Ведущий. Исправительные работы в виде дополнительной уборки, торговых рядов данного помещения

Ведущий. За порядком на торговой площади будет следить купец 1 гильдии _____

Ведущий. И так мы начинаем!

Ведущий. Каким словом называют и очень длинную табуретку, и маленькое торговое предприятие? (Лавка.)

Ведущий. Что представляет собой брутто без нетто? (Тару.)

Ведущий. Назовите профессию человека, вынужденного каждый свой рабочий день писать только о том, что он кому-то верит, и что он кому-то должен? (Бухгалтер. «Дебет» – я верю, «кредит» – я должен.)

Ведущий. И инструмент разносной торговли, и посуда старателя – это... Что? (Лоток.)

Ведущий. Как называются сушеные половинки абрикосов и персиков? (Курага)

Ведущий. Какие орехи произрастают в земле? (Арахис)

Ведущий. Как называется денежное выражение стоимости товара? (Цена).

Ведущий. Как называется неустойка за просроченное выполнение обязательств? (Пеня)

Ведущий. Какой углевод содержится в молочных продуктах? -(лактоза).

Ведущий. Из какой зерновой культуры получают манную крупу? - (пшеница).

Ведущий. Как называется герметически укупоренные рыбные продукты, не подвергнутые стерилизации? (Пресервы)

Ведущий.. Молодцы!

Ведущий. Хорошо вы поиграли, и конфет себе вы на меняли

Ведущий. Ну, а мы продолжим наш рассказ.

Знарок. Термин «продавец» появляется в эпоху Нового времени, когда зарождается капитализм. В 17 веке появляются первые магазины, которые работают каждый день в отличие от ярмарок.

В это же время появляется реклама. Разносчики товаров проходили 20 километров в день, чтобы продать свой товар необходимо было громко выкрикивать.

В начале XX века появились первые витрины: количество магазинов росло, и покупателей нужно было чем-то привлекать. В 1909 году в

Лондоне Гордон Селфридж открыл универмаг, витрина которого не отключалась ночью, и покупатели могли осматривать товар даже в темноте.

15 июня 1963 года в пригороде Парижа Марселем Фурнье и Дени Деффорэ был открыт первый гипермаркет Carrefour.

Ведущий. Сегодня торговые центры и гипермаркеты стали неотъемлемой частью современной жизни. Они предлагают огромный выбор товаров, начиная от продуктов питания и заканчивая бытовой техникой и электроникой. Многие торговые центры имеют кинотеатры, кафе, рестораны, игровые зоны и другие развлечения, чтобы привлечь как можно больше посетителей.

Ведущий. Однако с появлением Интернета и электронной коммерции многие покупатели стали предпочитать покупки в онлайн-магазинах, где они могут быстро и удобно купить товары, не выходя из дома.

Ведущий. Таким образом, торговля продолжает развиваться и приспосабливаться к изменяющимся условиям жизни. Важно помнить, что в любой эпохе торговля была и остается неотъемлемой частью экономики и жизни людей.

Чтец 1. Торговых точек очень много.

От павильонов и ларьков

До гипермаркетов огромных,

Там много славных продавцов.

Чтец 2. Они умеючи трудиться

Культуру в общество несут

Они умеют улыбнуться,

А ведь не легок этот труд.

Чтец 3. Представьте, касса , деньги, люди.

Товар в пакетик надо уложить.

Товар принять, товар расставить.

И ценник надо закрепить.

Чтец 4. И за кулисами прилавка

Работа яростно кипит.

Отчет, приёмка, подготовка,

И сроки нужно отследить.

Чтец 5. Ассортимент сейчас, как море,

Широкий очень и богат.

И покупателю порою, что нужно, трудно отыскать.

Но продавец, как рыбка в море,

Всё знает: где и что стоит.

Чтец 6. Нарезет, взвесит, упакует

И если нужно объяснит.

Как мало, песен о торговле спето.

Стихов не писано вообще.

Чтец 7. Плывут в душе моей куплеты.

Слова ложатся на листке.

Почетный труд и нужный очень.

Торговля царствует везде.

Здоровья этим людям нужно,

Добра и мира на земле.

Ведущий. Спасибо за интересный рассказ и за красивые стихи о торговле.

Ведущий. Желаем всем работникам торговли здоровья, благополучия и успехов в их труде. До новых встреч!

.

Заключение

Нужно понимать, что изложение фактов - это ещё не история. Обучающиеся целостно воспринимают мир. Исходя из этого необходимо добавлять эмоциональный фон к фактам. И нельзя выпускать из виду чувство юмора, оно может помочь разрешить любые проблемы.

Кроме того, не стоит забывать то, что воображение и фантазия у подростков более гибкие, нежели у взрослого. Поощрение воображения обучающегося содействует формированию метафорического языка. А общеизвестно, что метафоры основательно попадают в наше подсознание. Символический язык ярких рассказов развивает гибкость ума.

Сторителлинг – отличный способ разнообразить мероприятие, чтобы найти подход и заинтересовать обучающихся.

Обучающимся сторителлинг помогает научиться умственному восприятию и переработке внешней информации, обогащает устную речь, усиливает культурное самосознание, помогает запомнить материал, развивает грамотность; может успешно использоваться в проектной и совместной деятельности.

Сторителлинг – это замечательный метод преподавания любого материала.

Список использованных источников

1. Бендюков, М., Соломин, И., Ткачев М. Азбука профориентации. Как молодому человеку преуспеть на рынке труда?/ М. Бендюков, И. Соломин, М. Ткачев.– Санкт-Петербург: Литера плюс, 1997.
2. Борисова, Е.М., Логинова, Г.П. Индивидуальность и профессия / Е.М.Борисова, Г.П. Логинова.– Москва: Знание, 1991.
3. Прудко, Т.М. Мои первые прикосновения к Родине: разработки мероприятий по патриотическому воспитанию учащихся 5-11 классов/ Т.М. Прудко.– Мозырь: Белый Ветер, 2014.