

Главное управление по образованию  
Могилевского областного исполнительного комитета

Учреждение образования «Бобруйский государственный  
торгово-экономический колледж»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА  
мастер-класса  
«Представление профессии»



Разработал преподаватель  
Королёк Анастасия Владимировна

Бобруйск  
2023

## Аннотация

Методическая разработка воспитательного мероприятия представлена в форме мастер-класса по теме «Представление профессии».

Работа продавца требует по-настоящему энциклопедических знаний. Покупатель задает множество вопросов, и на каждый нужно уметь ответить. Профессия продавец заставляет человека становиться практически вечным студентом: необходимость знать все о появляющихся новинках и ориентироваться в огромном ассортименте – неотъемлемое качество данной профессии, гарантия достойного заработка и возможности карьерного роста. Конечно, и в этой работе есть плюсы и минусы.

Современные выпускники ответственно подходят к выбору своей будущей профессии. Из специальностей, которые симпатичны абитуриенту в равной мере, он, скорее всего, выберет более перспективную, то есть ту, которая будет востребована после выпуска, позволит найти хорошую работу, и будет приносить доход. С трудоустройством у продавцов проблем не будет. Они нужны повсеместно. Чем больше магазинов появляется, тем больше растет спрос на профессиональных продавцов. Особенно разрастаются большие современные торговые центры. В большом супермаркете, отделе сетевой продажи бытовой техники и электроники требования, конечно, на порядок выше, но зато и перспективы карьерного роста в таких торговых предприятиях достаточно заманчивы. Активный, обучаемый молодой человек может, начав с продавца-консультанта, стать менеджером по продажам, начальником отдела, а то и директором вновь открывающегося магазина сети.

Методическая разработка будет полезна педагогам при проведении профориентационных мероприятий в группах специальности «Торговое обслуживание» на поступление для получения среднего специального образования.

## Содержание

Введение .....	4
Мастер-класс «Представление профессии». Цели и задачи.....	5
Ход мастер-класса.....	6
Заключение.....	13
Приложение 1 .....	14
Приложение 1 .....	17

## Введение

Актуальность выбранной темы заключается в том, что профессия продавца сегодня пользуется популярностью. Увеличение её востребованности обусловлено объективными факторами, программа развития торговли на предстоящее пятилетие предусматривает активное развитие торговой инфраструктуры и создание новых современных торговых комплексов - гипермаркетов и супермаркетов.

Современные продавцы не могут обойтись сегодня без глубоких и всесторонних знаний.

Круг обязанностей такого работника довольно широк, и цель его деятельности состоит в регулировании качества и скорости обслуживания покупателей. Продавец и контролер-кассир обязаны: - вежливо обслуживать покупателей, - следить за соблюдением правил торговли, - помогать подобрать заинтересовавший покупателей товар, - принимать меры, обеспечивающие отсутствие очередей, - осуществлять подготовку товаров к продаже, - контролировать наличие товара, - проверять его качество, сроки годности, а также наличие на товарах маркировок и ценников. А еще важно помнить, что от продавца зависит, в каком настроении из магазина уйдет покупатель. Какими же личными качествами должен обладать современный продавец?

Профессия продавец – интересная и творческая, успешность продаж в большинстве случаев зависит от умения продавца оформлять витрины и общаться с людьми. Работник торговли, постоянно участвующий в общении с покупателями, должен быть коммуникабельным, вежливым с людьми при любых обстоятельствах. Терпение, выдержка, устойчивость к стрессам – качества, необходимые персоналу магазинов при возникновении конфликтных ситуаций. Даже продавец, обладающий хорошими профессиональными навыками в обращении с техническим оборудованием, знаниями о правилах выкладки товаров и т.п., не сможет долго работать в торговле, если не выработает в себе умение общаться с покупателями в любой ситуации, сохраняя вежливость и самообладание. Все эти качества могут понадобиться персоналу магазина при разрешении конфликтов.

В будущем работа продавца – это неплохой старт для дальнейшего развития карьеры, успешно закончив колледж и получив профессию, что даст шансы на дальнейшее развитие.

На потребительском рынке конкурирует более 30 торговых сетей, в частности, в продовольственном сегменте – «Корона», «Гиппо», «Соседи», «Евроопт», "Санта", «АЛМИ», «БелМаркет» «Green», «ОМА», «Евроопт» и др.

## Мастер-класс «Представление профессии»

**Цель:**

повышение интереса и раскрытие перспектив будущей профессии

**Задачи проведения:**

формирование нравственной и эстетической культуры будущего торгового работника;

привитие любви к профессиям: продавца, контролера – кассира, товароведа;

предоставление информации о возможностях профессионального роста;

понимание сущности и значимости своей будущей профессии, проявление устойчивого интереса к ней;

развитие у учащихся (будущих выпускников) осознанного понимания необходимых качеств, для успешной адаптации в трудовом коллективе

**Тип мероприятия:** мастер-класс.

**Межпредметные связи:** «Товароведение непродовольственных товаров», «Товароведение продовольственных товаров», «Организация и технология торговли», «Санитария и гигиена», «Психология и этика деловых отношений», «Производственное обучение».

**Оснащение:** мультимедийная установка, презентация, сценарий

**Время проведения:** 40 минут.

**Место проведения:** кабинет

**План подготовки мероприятия:**

1. Разработка сценария проведения
2. Общие факты о профессии продавца
3. Качества, которые помогут в профессии
4. Общие факты о профессии товароведа
5. Отрасли профессиональной деятельности
6. Возможности для развития карьеры
7. Места работы
8. Анкетирование

**Планируемый результат:** сформировать у учащихся осознанное понимание о возможностях профессионального роста

## Ход мастер-класса

### Преподаватель:

Здравствуйте. Сегодня мы проводим мастер-класс с целью привития любви к профессиям: продавца, контролера-кассира с целью понимания сущности и значимости своей будущей профессии, проявления устойчивого интереса к ней. Экономика страны нуждается в образованных, воспитанных и культурных продавцах, которые не только хорошо разбираются в торговле, но и являются немного психологами. Ведь успешная работа предприятия торговли во многом зависит от уровня компетентности руководства и персонала, в первую очередь их профессиональных практических умений по специальности. Мы с вами поговорим о вашей профессии продавца и ее перспективах.

### Ведущий:

Девушка, сидящая на кассе,  
 Пробивает с ловкостью покупки.  
 Пробегают пальцы - тонки, хрупки -  
 По конфетам, по творожной массе,  
 По консервам... И привычным жестом  
 Считывают сканером штрих коды.  
 В праздники, в мороз и в непогоду  
 Здесь она. Не двигается с места.  
 Цепким взглядом быстро подмечает  
 Крохотные мелочи-детали.  
 Муж с женой вина бутылку взяли,  
 Видно, годовщину отмечают.  
 У стройняшки в худи только йогурт -  
 Комплексует, знать, из-за фигуры.  
 Бабка в чеке что-то ищет хмуро -  
 Значит, денег у нее немного.  
 Магазин не терпит проволочек,  
 Очереди в нем недопустимы.  
 Сел второй кассир. Но ходят мимо  
 Люди - к этой кассе каждый хочет.  
 Потому что в четком механизме,  
 До щелчка наладившем работу,  
 Вдруг внезапно появился кто-то,  
 Кто немного понимает в жизни.

### Ведущий:

Продавец – это человек, который должен постоянно учиться, потому что в магазине появляется очень много новых товаров.

Мы, учащиеся получаем эти знания в нашем колледже, а получить их нам помогают преподаватели и мастера производственного обучения учреждения образования, которых мы очень уважаем.

В обязанности продавца входит очень много функций, но главной задачей, мы считаем, это работа с покупателями, которая требует от нас профессионализма, культуры речи, вежливости, коммуникабельности.

**Ведущий:**

Мы считаем, что наша профессия самая лучшая, самая интересная, самая востребованная. Но самое главное чему мы научились – это любить свою профессию, гордиться ею!

**Ведущий:**

Мы работаем на практике, на предприятиях торговли города нам очень нравится обслуживать покупателей. Мы всегда встречаем их доброжелательно, с улыбкой. Помогаем выбрать товар, даем информацию, если это необходимо.

**Ведущий:**

Мы счастливы, если покупатель уходит от нас довольный и с покупкой. Значит, рабочий день прошёл не зря. Предупредительный, вежливый, обходительный продавец – это одно из составляющих цивилизованной торговли.

**Ведущий:**

Наша группа лучше всех.  
 Всех нас ждёт большой успех.  
 Покупатели придут  
 Все товары разберут.  
 Все девчонки милые, шустрые, красивые.  
 За прилавком, как звезда,  
 Улыбаемся всегда!!!

**Преподаватель:**

Работа в торговле требует много душевных и физических сил. Нужно быть готовым к конфликтным покупателям. В таких ситуациях пригодиться выдержка и чувство юмора, чтобы не принимать всё близко к сердцу. Эта профессия – увлекательная и интересная.

Наша профессия себя не изживает, она была, есть и будет. Она продолжает развиваться высокими темпами, поэтому чтобы стать высококлассным специалистом, необходимо обладать высоким уровнем знаний.

### «Дидактический капустник»

Продавец должен обладать следующими качествами...  
 ( грамотный - доброжелательный - честный - аккуратный и т.д.)  
 Главная миссия торгового дела.....(удовлетворить потребности покупателя).

Торговый работник должен помнить, что....(покупатель всегда прав).  
 Товары первой необходимости-это...(хлеб, молоко).  
 Сопутствующий товар к зубной щетке.....(зубная паста).  
 Хорошо дешево...(не бывает).  
 Заключительный этап продажи...(расчет).  
 С прибытку голова...(не болит).  
 Тот кто не умеет улыбаться, тот не должен...(заниматься торговлей).

(Подведение итогов).

#### **Ведущий:**

Торговый работник - лицо магазина,  
 Ему быть приветливым необходимо.  
 От такта, культуры его поведения  
 Зависит, с каким мы уйдем настроением!

#### **Ведущий:**

В будущем работа продавца – это неплохой старт для дальнейшего развития карьеры.

Наша задача состоит в том, чтобы успешно закончить колледж и получить профессию, что даст шансы на дальнейшее развитие.

#### **Преподаватель:**

##### **ПРОДАВЕЦ 5-й разряд**

Наряду с работами, предусмотренными тарифно-квалификационной характеристикой профессии «Продавец» 5-го разряда, выполняет работы по участию в получении товара для пополнения витрин и рабочего запаса; уведомлению администрации о наличии некачественных товаров, с истекшим сроком годности, не пригодных к реализации, со скрытыми дефектами, не соответствующих документам, удостоверяющих качество и безопасность; участию в инвентаризациях и переоценках; составлению и оформлению подарочных и праздничных наборов; оформлению внутримагазинных витрин; изучению спроса покупателей (потребителей).

При этом дополнительно должен знать: основные виды сырья, идущего на изготовление товаров; признаки сортности товаров, способы их распознавания; методы снижения потерь товаров при хранении и реализации; основных поставщиков товаров, особенности ассортимента и качества продукции; порядок проведения инвентаризаций и переоценок; принципы



оформления внутримагазинных витрин; методы обобщения данных о спросе покупателей.

Для присвоения 5-го разряда по профессии «Продавец» требуется стаж работы по профессии «Продавец» 4-го разряда не менее 2 лет.

**Преподаватель:**

**ПРОДАВЕЦ 6-й разряд**

Наряду с работами, предусмотренными тарифно-квалификационной характеристикой профессии «Продавец» 6-го разряда, выполняет работы по получению товара со склада; составлению и оформлению товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров; определению качества товаров по органолептическим признакам; отбору образцов для лабораторного анализа; контролю за наличием в продаже товаров в соответствии с ассортиментным перечнем и информирование руководства об их отсутствии; составлению заявок на ремонт торгово-технологического оборудования; рассмотрению спорных вопросов с покупателями (потребителями) в отсутствие администрации; оформлению оконных витрин; руководству работой продавцов более низкой квалификации. При этом дополнительно должен знать: порядок приема товаров от поставщиков; правила браковки товаров, принципы оформления оконных витрин.

Для присвоения 6-го разряда по профессии «Продавец» требуется среднее специальное (профессиональное) образование без предъявления требований к стажу работы или стаж работы не менее 3 лет по профессии «Продавец» 5-го разряда.

**Преподаватель:**

**ПРОДАВЕЦ-КОНСУЛЬТАНТ 7-й разряд**

Требуется среднее специальное (профессиональное) образование без предъявления требований к стажу работы или стаж работы не менее 3 лет по профессии «Продавец» 6-го разряда.

**Преподаватель:**

Необходимость подготовки товароведов в настоящее время обусловлена тем, что в условиях рыночных отношений, возрастает потребность в высокопрофессиональных и грамотных специалистах, хорошо знающих потребительские свойства товаров, умеющих управлять качеством и ассортиментом товаров.

Специальность товаровед является одной из востребованных на рынке профессий, которую можно получить у нас колледже на основе полученного профессионально-технического образования по специальности:

«Коммерческая деятельность», специализация «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», квалификация – «Товаровед»

**ОБУЧЕНИЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЗА СЧЕТ:**

средств бюджета

дневная форма (срок обучения – 1 год 5 месяцев)

на условиях оплаты

заочная форма (срок обучения – 1 год 10 месяцев)

### **Преподаватель:**

Товаровед – это специалист, который занимается всем спектром работ, связанных с товарами. Он проверяет их качество на соответствие ГОСТам и другим нормам, осуществляет связь между производителем и потребителем, контролирует количество отгруженного товара и его соответствие товаросопроводительным документам, организывает оформление витрин и выкладку товаров.

### **Торговые загадки**

Двигатель торговли - (реклама).

На товаре должна быть обязательно (цена).

Журчат ручьи, промокли ноги, весной пора платить (налоги).

Чуть оплошаешь, так в тот же момент, рынок захватит весь твой (конкурент).

В море товаров и цен бизнес - корабль ведет (бизнесмен).

Он рождает предложение (спрос).

Показная часть магазина (витрина).

(Подведение итогов).

### **Преподаватель:**

Чему научат в колледже профессии Товаровед?

знать свойства, применение, характеристики продаваемого товара;

как участвовать в планировании закупа и выявлять спрос на новые товары;

спецификации и потребительские свойства всех вновь поступивших товаров;

участвовать в проведении инвентаризации;

составлять товарные отчеты, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров;

правилам приема, выдачи и хранения товарно-материальных ценностей;

работать честно и добросовестно, соблюдать правила и дисциплину труда.

### **Преподаватель:**

Что делает Товаровед?

изучает спрос на товары и перспектив их сбыта

контролирует поступление и наличия товаров на складе

работает с поставщиками и потребителями

ведет учет поступления и реализации товаров

участвует в проведении инвентаризации материальных ценностей  
 участвует в формировании цен на товары  
 контролирует соблюдение правил хранения товаров на складах,  
 подготовку товаров к продаже  
 составляет отчетность по установленным формам

**Преподаватель:**

Товаровед должен уметь:

четко и вежливо консультировать покупателей;  
 предотвращать и разрешать конфликтные ситуации с покупателями;  
 оформлять необходимую документацию;  
 работать с торгово-техническим оборудованием и контрольно-кассовым аппаратом, в т. ч. устранять мелкие неисправности.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста:

хорошая долговременная и оперативная память;  
 арифметические способности;  
 коммуникабельность;  
 эмоциональная устойчивость;  
 доброжелательность, вежливость;  
 артистичность;  
 ответственность.

**Преподаватель:**

Перспективы карьерного роста товароведов связаны с освоением смежных областей, повышением квалификации.

Профессиональный рост товароведа может предполагать и управленческий путь развития, когда специалист, постепенно совершенствуясь, может стать руководителем торгового предприятия.

Кем может работать?

Товароведом  
 Продавцом  
 Мерчендайзером  
 Продавцом- консультантом  
 Специалистом по продажам  
 Товароведом по качеству  
 Товароведом по приемке  
 Контролером-кассиром  
 Заведующим магазином  
 Заведующим отделом  
 Заведующим секцией  
 Заведующим складом

**Преподаватель:**

Плюсы профессии.

Профессия, которая всегда востребована на рынке  
 Преимущественно комфортные условия работы  
 Развитие коммуникативных навыков  
 Знание рынка товаров и услуг, постоянная осведомленность о новинках  
 Посменная работа позволяет параллельно получать образование  
 Хороший стартовый капитал для продвижения по карьерной лестнице.  
 Перспективы получения дальнейшего образования и карьерного роста

### **Ведущий: Преподаватель:**

Минусы профессии.

Много времени приходится проводить на ногах

Сложно быстро сменить сегмент рынка (например, перейти с продажи косметики на сложные бытовые приборы) без дополнительного обучения

Частые нервные и стрессовые ситуации при общении с покупателями

Необходимость часто и спокойно повторять информацию о товаре, столько, сколько это потребуется

Гибкий график работы не всегда способствует поддержанию баланса между работой и личной/семейной жизнью.

### **Преподаватель:**

В настоящее время, профессия товароведа считается очень востребованной на рынке труда. Многие торговые предприятия нуждаются в квалифицированных специалистах в этой области, потому как отрасль торговли развивается быстро.

### **Преподаватель:**

Перспективы трудоустройства

Работают такие специалисты и в магазинах, и в торговых компаниях, и на складах, как оптовых, так и розничных. В общем, со своими товароведческими знаниями Вам обеспечена достойная работа!

(Приложение 1)

### **Преподаватель:**

Перспективы получения высшего образования сокращенной форме.

БТЭУ ПК - Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации (г. Гомель).

БГЭУ - Белорусском государственном экономическом университете (г. Минск).

Международном университете трудовых и социальных отношений (г. Минск).

Минском институте управления.

Институте предпринимательской деятельности (г. Минск) и другие.

**Выбирайте своё перспективное БУДУЩЕЕ!**

## Заключение

Выбрать подходящую профессию, которая будет удовлетворять и морально, и материально не так-то и легко. Именно такой мы считаем работу товароведа. Но вряд ли Вы поверите, если просто сказать, что она современная, интересная и востребованная.

С развитием крупных торговых сетей на рынке труда выросла потребность и в товароведах самого разного профиля, которые могут не только закупать и сортировать товары, но и останавливать свой выбор на самых качественных из них. Товаровед лучше других разбирается в качестве товаров. Он может в считанные минуты отличить подлинную продукцию от фальсифицированной.

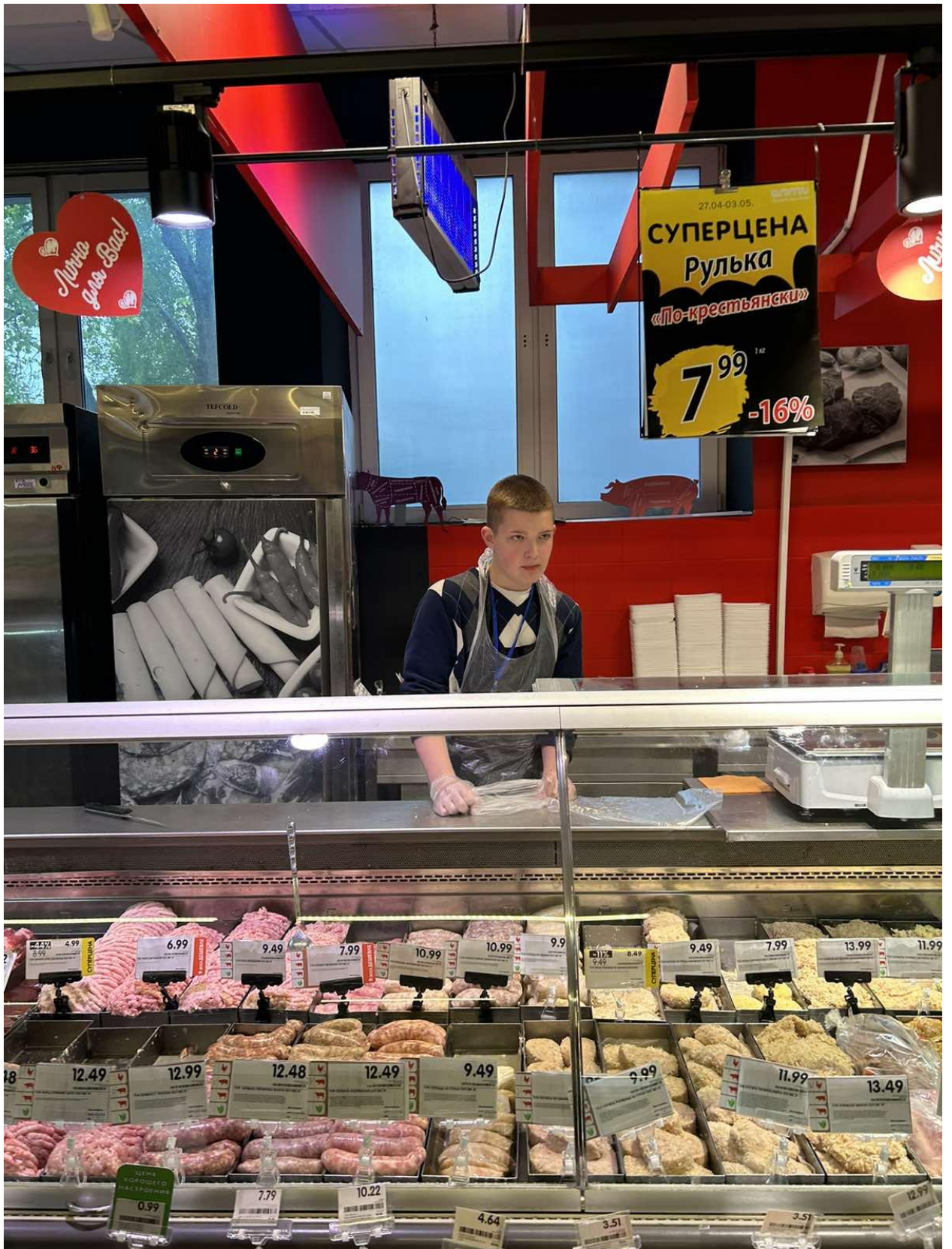
Сложно? Конечно. Зато как интересно! Тем более что такие знания пригодились бы каждому из нас в повседневной жизни. Кем бы мы не работали, всё равно все мы являемся покупателями, и каждый день имеем дело с товарами и услугами. Так разве не хочется научиться в них разбираться на пользу себе и близким?

Готовить таких специалистов – нелегкая задача. Однако, в нашем колледже работают высококвалифицированные преподаватели и мастера производственного обучения учреждения образования.

Нетрадиционные формы проведения воспитательных мероприятий дают возможность не только поднять интерес к изучаемому предмету, науке, а также развивать их творческую самостоятельность, обучать работе с различными, самыми необычными источниками знаний. Обучающимся участие в таких мероприятиях поможет понять и осознать сущность и социальную значимость своей будущей профессии и проявить к ней устойчивый интерес.





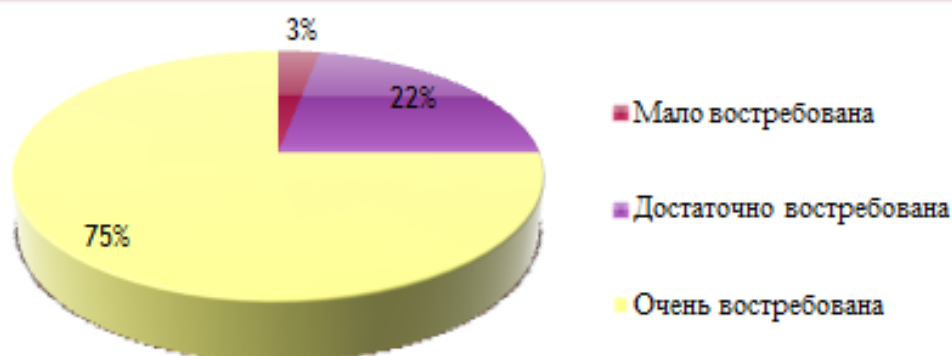






### ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПРОФЕССИИ

В настоящее время, профессия товароведа считается **очень востребованной на рынке труда**. Многие торговые предприятия нуждаются в квалифицированных специалистах в этой области, потому как отрасль торговли развивается быстро.



## КАРЬЕРНЫЙ РОСТ



**Перспективы карьерного роста** товароведов связаны с освоением смежных областей, повышением квалификации. **Профессиональный рост** товароведа может предполагать и управленческий путь развития, когда специалист, постепенно совершенствуясь, может стать руководителем торгового предприятия.

## ТРУДОУСТРОЙСТВО

**Торговые предприятия разного масштаба**



Перспективы получения высшего образования  
по сокращенной форме в:

БГЭУ - Белорусском государственном  
экономическом университете (г. Минск)



Фотоотчет

