

ПЛАН-КОНСПЕКТ Деловой игры «Ярмарка цветов»

«Воспитание не только должно развить разум человека и дать ему известный объем сведений, но должно зажечь в нем жажду серьезного труда, без которого жизнь его не может быть ни достойной, ни счастливой»

К.Д. Ушинский

Преподаватель	<i>Вахнина Светлана Вениаминовна</i>
Дисциплина	<i>ПМ 01 « Организация торгово-сбытовой деятельности» с участием обучающихся по программам элективных курсов «Основы предпринимательства» и «Основы ландшафтного дизайна» (Россоловская МОШ)</i>
Отделение	<i>экономическое</i>
№ и тема занятия	<i>Группа 2-м Организация торгово-сбытовой деятельности</i>
Вид занятия/ Тип урока	<i>Практическое занятие в форме деловой игры «Ярмарка цветов»</i>
Цель урока:	<i>Усвоение порядка подготовки и проведения мероприятия, стимулирующего торговую активность в форме выставки ярмарки</i>
Задачи:	<i>Усвоить порядок:</i>
- обучающие	<i>- подготовки и проведения выставки-ярмарки - составления договора купли-продажи - составления сопроводительных и учетных товарных документов (заказ, накладная, упаковочный ярлык) - упаковки товара - исполнения заказа по договору</i>
- развивающие	<i>Развивать умения: - пользоваться специальной терминологией - пользоваться торговой документацией - формировать заказ - применять на практике знания технологии создания житейного образа объекта и субъекта торговли - применять на практике разные формы организации : оптовую и розничной</i>
- воспитательные	<i>Воспитание глубокого интереса к знаниям и потребности в самообразовании. Формирование общих компетенций 1.1-1.9 Формирование профессиональных компетенций 2.1-2.5</i>

Необходимое оборудование

Указатели игровых зон: «Выставочный отдел ярмарки цветов», «Торговый отдел ярмарки цветов», консультационный отдел ярмарки цветов», «Офис ярмарки цветов», «Экспертный отдел ярмарки цветов».

Бейджики

Руководитель ярмарки...

Консультант, специалист по ландшафтному дизайну...

Торговый агент....-для студентов,

Выставочный отдел :

Образцы комнатных растений

Паспорта комнатных растений

Торговый отдел:

товар-посадочный материал цветов,

ценники, валюта цены,

бланки документов: договоры, накладные, заказ, упаковочные ярлыки

упаковочные материалы: пакеты, степлер, ножницы

Офис: компьютеры с программным обеспечением

Консультационный отдел:

выставка книг и журналов на темы «Основы ландшафтного дизайна», «Цветоводство», «Растениеводство»;

образцы посадочного материала для обучения правилам оценки качества посадочного материала при покупке

перчатки, лопатка,

правила покупки посадочного материала цветов

Экспертный отдел (гости мероприятия)-план-конспект урока

Литература:

1. Иванов Г.Г. Организация торговли: учебник для студ. учреждений сред.проф.образования/Г.Г.Иванов.-М: Издательский центр «Академия»,2014.-192с.
2. Организация и технология торговли: учеб. Пособие для студ. учреждений сред.проф.образования/[З.В.Отскочная,Ю.А.Наплёкова,И.И.Чуева, О.Н.Дегдьярь].-3-е изд.,стер.-М: Издательский центр «Академия»,2013.-192с.
3. Иванов Г.Н. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие для студ.учреждений сред.проф.образования/Г.Г.Иванов.-4-еизд.,стер.-М.:Издательский центр «Академия»,2013.-272с.
4. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб.особие/И.Ю.Коротких.-3-е изд.,стер.-М.: Издательский центр «Академия»,2013.-208с.

Основная

Дополнительная

-
1. Боговая И.О., Теодоронский В.С. Озеленение населенных мест.-Москва: «Агрпромиздат», 1990г.
 2. Вакуленко В.В., Труевцева М.Ф., Вакуленко Вл.В. Декоративное садоводство.-Москва:«Просвещение», 1982г.
 3. Заливский В.А. Приусадебный цветник. -Ленинград: Изд-во «Колос»,1967г.
 4. Родина В.А. Цветоводство в школе.- Москва: «Учпедгиз»,1958г.
-

-
5. Тавлинова Г.К. Цветоводство. -Санкт-Петербург: «Агропромиздат»,2000г.
 6. В.Н. Храпенко, О.В. Сагинова, Д.В. Федюнин «Основы рекламной деятельности» / М., «Академия», 2014
 7. А.Б. Крутик, М.В. Решетова «Предпринимательство в сфере сервиса» / М., «Академия», 2014

***Межпредметные
связи***

***ПМ 01 « Организация торгово-сбытовой деятельности»
с участием обучающихся по программам элективных курсов
«Основы предпринимательства» и «Основы ландшафтного
дизайна»(Росоловская МОШ)***

Таблица 1.

СТРУКТУРА И ХОД УРОКА

№	Этап урока	Деятельность преподавателя Роль-руководитель ярмарки	Деятельность консультанта-специалиста по ландшафтному дизайну	Деятельность обучающихся			Деятельность гостей Роль-эксперты	Время (в мин.)	Ожидаемый результат
				Студенты Роль-торговые агенты	Школьники, обучающиеся по курсу «Основы предпринимательства» Роль-стажеры-предприниматели	Школьники, обучающиеся по курсу «Основы ландшафтного дизайна»- Роль-дизайнеры-покупатели			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 - 2	Организационный момент Постановка цели урока	Проверяет готовность к мероприятию	Настраиваются на игру. Занимают отведенные места. Проверяют готовность. Исправляют недочеты при необходимости. Осознают задачи своей деятельности					6	Подготовка к игре . Осознание своей роли.

		ю всех участников игры Формулирует тему, цель урока, определяет роли и рабочие места всех участников игры, знакомит с игровыми зонами и их функциями	Помогает обучающимся разместиться в консультационном отделе	Занимают места в зоне офиса	Занимают места в торговой зоне	Занимают места в консультационном отделе	Занимают места в экспертном отделе		
3	Организация практической работы	Организует работу торговых агентов в выставочном отделе	При необходимости помогает торговым агентам отвечать на вопросы	Знакомят присутствующих с выставочным и экземплярам и цветов, используя паспортра цветов				18	Информирование об объектах выставки, пробуждение интереса к домашним цветам и их использованию для оформления интерьеров помещений и в ландшафтном дизайне

		Организует работу торговых агентов в торговом отделе		Знакомят присутствующих с товарными экземплярами цветов, знакомят характеристикой и ценами товара	Слушают			13	Заключение договора и заказа на покупку посадочного материала
			Приглашает дизайнеров купить посадочный материал	Проводят с дизайнерами переговоры. Заключают договоры, заполняют бланки заказов	Принимают решение о покупке	Наблюдают			

		<p>Контролирует работу офиса, следат за порядком на ярмарке</p>	<p>Организует работу консультационного отдела. Знакомит с правилами проверки качества посадочного материала. Обращает внимание на проблемы , которые вызваны неправильным уходом за растениями. Знакомит с выставкой книг и журналов</p>	<p>Работают в офисе . Оформляют сопроводительные торговые документы по оптовой продаже товара: накладную, упаковочный ярлык. Предприниматели работают на компьютерах под руководством торговых агентов. Производят упаковку товара.</p>	<p>Работают с консультантом</p>	<p>Наблюдают</p>	<p>18</p>	<p>Документальное оформление заказа , его упаковка, обучение стажеров – предпринимателей приемам работы с документами, правилам сборки заказа. Приобретение дизайнерами знаний о правилах покупки посадочного материала и проверки его качества. Знакомство с книгами и журналами по цветоводству, растениеводству и их значении в работе ландшафтного дизайнера. Значение профессии агронома в деятельности , связанной с ландшафтным дизайном</p>
--	--	---	--	---	---------------------------------	------------------	-----------	---

		Организует работу ярмарки	Поддерживает дизайнеров при оплате ими заказа	Оформляют документы по исполнению заказа. Принимают оплату. Передают заказ.	Покупают товар в порядке розничной продажи без оформления договора	Оплачивают товар. Принимают заказ	Наблюдают Могут покупать товар в порядке розничной продажи без оформления договора	28	Применение на практике правил оптовой и розничной покупки товара		
4	Подведение итогов	Дает качественную оценку работы всех участников игры, благодарит за участие.	<p>Отвечают на вопрос : Достигли ли мы цели: «Усвоение порядка подготовки и проведения мероприятия, стимулирующего торговую активность в форме выставки ярмарки»</p> <p>Как мы готовились к проведению выставки-ярмарки. Какие проводили едовательские работы? Зачем мы это делали?. Какие рабочие зоны должны быть на ярмарке? Каково их предназначение? Какие формы продажи могут использоваться? Почему?</p>							7	Оценка работы по достижению цели мероприятия и качеству организации торгово-сбытовой деятельности в форме выставки-ярмарки
5	Рефлексия	Проводит рефлексию	Обмениваются впечатлениями о том , что понравилось, чему научились, что нового узнали, какие новые идеи могли бы предложить на будущую ярмарку								

