Государственное бюджетное учреждение Республики Крым

 «ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ИНВАЛИДОВ»

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА УРОКА**

ТЕМА: «Презентация керамических изделий»

**Профессия:** «Изготовитель художественных изделий из керамики»

**Интегрируемые дисциплины**: производственное обучение, Основы социально-правовых знаний

**Раздел:** Реализация изделий

|  |
| --- |
| Автор: Емец М.В., преподаватель дисциплин профессионального цикла |

г. Евпатория

2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| АННОТАЦИЯ  | 4 |
| ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА УРОКА | 5 |
|  |
| ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ | 13 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 14 |

ФОТОГРАФИИ МОМЕНТОВ УРОКА 19

ВВЕДЕНИЕ

В Евпаторийском центре профессиональной реабилитации инвалидов обучаются слушатели с различными ограничениями по здоровью, для которых приобретение профессии является важнейшим условием социальной реабилитации, а для некоторых из них - чуть ли не единственным путем к приобретению смысла жизни. Обучение навыкам профессии «Изготовитель художественных изделий из керамики» имеет наравне с практическим значением, безусловно, терапевтический эффект. Ведь общение с природным материалом - глиной, о целебных свойствах которой давно известно; возможность развития мелкой моторики при изготовлении изделий, приобщение к творчеству, к культурным ценностям имеет огромное влияние на физическое и духовное состояние личности.

По моему твердому убеждению, для грамотной работы с обучающимися необходимо саморазвитие, эволюция преподавателя. Ведь именно преподаватель становится тем креативным, движущим началом, без которого не будет творческого ученика. Особенно актуально данное утверждение в отношении работы со слушателями реабилитационных учреждений. Преподаватель должен владеть психолого-педагогическими, коррекционными методиками, умело варьировать в выборе педагогических приемов, методов, педагогических технологий, средств обучения при проектировании уроков, делать все возможное, чтобы каждый урок имел не только практическое значение, но и нес в себе особую эмоциональную направленность. При проектировании и проведении уроков очень важно, на мой взгляд, соблюдать принцип визуализации и в этом отношении большим подспорьем является применение ИКТ.

АННОТАЦИЯ

 Данный урок-результат фактических наработок, которые я использую на своих занятиях для развития творческих способностей слушателей и привития любви к избранной профессии. Урок является интегрированным, поскольку включает в себя элементы нескольких дисциплин, а также нескольких педагогических технологий. Активно задействованы проекты слушателей, представленные в ходе урока. Практическая направленность урока позволяет слушателям не только получить ответы на вопрос: «С чего начать развитие cобственного бизнеса после окончания обучения?», но и побыть в роли предпринимателя, рекламирующего твой товар.

 На нескольких этапах урока применяются информационно-коммуникационные технологии: представление обучающейся проекта презентации изделий из керамики в виде авторской электронной презентации, а также демонстрация учебных видеороликов.

**Технологическая карта урока**

**Профессия**: Изготовитель художественных изделий из керамики

**Дисциплины**: производственное обучение, основы социально-правовых знаний.

**Раздел:** Реализация изделий

**Тема:** «Презентация изделий из керамики»

**Тип урока:** урок изучения нового материала.

**Вид урока:** деловая игра.

**Форма урока**: интегрированный

**Цели**

***Дидактическая:*** создать условия для комплексного применения знаний и умений при моделировании возможностей реализации изделий из керамики.

***Образовательные:*** закрепить знания о требованиях к качеству керамических изделий, их функциональных, эргономических, эстетических показателях и свойствах, возможностях реализации творческого потенциала на рынке, способах правильной презентации изделий, деталях производства, психологических и юридических тонкостях продаж.

***Развивающие:*** создать условия для развития навыков обучающихся с инвалидностью и ОВЗ в социальной адаптации, повышения конкурентоспособности, выработки и развития навыков самопрезентации и презентации изделий, применения полученных знаний на практике.

***Воспитательные*:** создать условия для повышения профессиональной культуры и культуры общения, привитие любви к избранной профессии, вовлечение в активную социальную деятельность.

**Межпредметные связи: «**Основы социально-правовых знаний», «Экономические основы производственной деятельности», «Основы деловой культуры».

**Форма деятельности:** фронтальная, индивидуальная.

**Методы:** словесный (дискуссия, беседа), наглядный (использование информационных стендов, электронных презентаций, натуральных образцов керамической продукции, печатных изданий, видеороликов), игровой, проектный, рефлексивный.

**Технические средства обучения***:* мультимедийный проектор, компьютер, экран, магнитно-маркерная настенная доска.

**Применяемые педагогические технологии:** игровые технологии, проектная деятельность, технология интегрированного обучения, технология здоровьесбережения, ИКТ и др.

**Преподаватели:** Емец М.В., преподаватель дисциплин профессионального цикла по профессии «Изготовитель художественных изделий из керамики»

Соломатин Е.С., преподаватель дисциплины «Основы социально-правовых знаний».

**Характеристика этапов урока**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Этап урока**  | **Деятельность** **преподавателей*****( конспект занятия)*** | **Деятельность** **обучающихся** | **Методы обучения, приемы,элементы пед.технологий.** |
| **1.Организацион****ный этап*****1 мин*** | ***Приветствуют обучающихся. Создают положительное эмоциональное поле.*** ***Гостям урока при входе раздаются импровизированные билеты***  Здравствуйте, дорогие слушатели и наши гости! Сегодня у нас с вами необычный урок. Мы проведем его вместе с преподавателем дисциплины « Основы социально-правовых знаний» Соломатиным Е.С.Давайте улыбнемся друг другу!Пусть этот урок принесет еще больше любви к нашей профессии! Итак, начинаем.  | Приветствуют преподавателя. Демонстрируют готовность к урокуНастраиваются на продуктивный урок | **Словесный****Технология здоровье****сбережения**   |
| **2 .Этап мотивации** 5 мин. | Флин Мак Глафлин сказал: «Люди не любят, когда им продают. Они любят, когда с ними общаются» ***Как вы думаете, какое отношение имеет это изречение к нашей профессии и к теме урока?******Вы правы, ведь вы скоро закончите обучение в нашем центре, станет вопрос о трудоустройстве. К сожалению, большого производства в нашем регионе по данному направлению нет, и наверняка многие из вас займутся самозанятостью. …….*****Подводит обучающихся к выводу о теме, цели урока, задачах и о практическом применении знаний и умений по данной теме**.Что нужно для того, чтобы быть успешным в презентации и продаже своих изделий? ( диалог со слушателями.)1. Быть уверенным, что выбранная вами профессия самая лучшая.
2. Быть уверенным в том, что у вас качественный товар.
3. Знать свойства используемых материалов и все этапы производства.
4. Хорошо разбираться в нормативной базе.
5. Уметь общаться , знать психологию продаж.
6. Хорошо разбираться и уметь выбрать наиболее приемлемый для себя способ презентации своих изделий.

Очень надеюсь, что благодаря сегодняшнему уроку каждый из вас приблизится к нашей общей цели: стать настоящим профессионалом своего дела, которое должно приносить не только чувство эстетического и творческого удовлетворения, но и реальную практическую пользу! | Участвуют в беседе, совместно с преподавателем озвучивают тему урока и обозначают цель и задачи, записывают в тетради тему урока.Приходят к выводу о важности данной темы в повседневной жизниОтвечают на наводящие вопросы. | **Словесный****( беседа, дискуссия)****Проблемное обучение****Ситуация успеха** |
| **3.Изуче****ние нового материала** | **Итак, для начала давайте обсудим с вами это видео.****(***Демонстрация видео о назойливых продавцах, от которых все бегут* [*http://molodost.bz/video/effektivnye-prodazhi-kak-otoyti-ot-stereotipov-i-nachat-prodavat/*](http://molodost.bz/video/effektivnye-prodazhi-kak-otoyti-ot-stereotipov-i-nachat-prodavat/)*)***Согласны ли вы с автором ролика? Почему? Как каждый из вас презентовал бы свои изделия?**Итак, давайте запишем наши выводы. Презентовать (рекламировать) для продажи изделия из керамики можно с помощью:- сайта;-посадочной страницы:- видео- электронной презентации- выступления на выставке- аудиороликов на радио. **1.** Прежде всего **сайты и посадочные страницы** ( группы в социальных сетях). Зайдя к нам на сайт, посетители должны понять за несколько секунд то, чем мы занимаемся и где мы находимся, что мы производим, как это использовать, из чего это сделано. С какими материалами мы работаем, какие наши основные преимущества. **А сейчас мы дадим слово Оле Каличиной,которая представит свой проект презентации изделий из керамики с помощью интернетресурсов.** **2.** Кроме того, можно создать **видеоролик**. Видео без голоса и с голосом. Видео можно отправлять по e-mail, можно показывать при личной встрече, использовать на выставках, чтобы зрители и посетители узнали то, что нужно узнать о вашей продукции и товаре. Хорошо показанное видео перекроет ваш неопытный рассказ и сразу сильно поднимет вашу позицию.  **3.** Вы можете устроить голосование в ВКонтакте (хотят ли купить изделие или нет если да, то за какую цену).**Преподаватель права (комментарий):** При продаже керамики через сайты и соц. сети обязательно обращайте внимание на дату его основания, посещаемость, наличие физического адреса, внимательно изучите оферту (предложение о сотрудничестве) либо пользовательское соглашение. Данные отношения урегулированы статьей 497 параграфа, 2 (розничная купля продажа) главы 30 Гражданского кодекса и статьей 26.1 Закона РФ «О защите прав потребителей от 07.02.1992 № 2300-1.  **4**.Кроме того, презентация хорошо реализуется в **печатном формате**. Это каталоги, брошюры, флаеры, штендеры и печатная продукция. Называется это «маркетиноговый кит». Листая каталог человек понимает, что у вас есть производство, продукция, склад. Кроме того, каталоги можно отсылать и в рdf варианте электронным образом.  **5.**Бесплатный первый шаг может быть в любом варианте. Например, отдавая **на реализацию собственную продукцию** через другие магазины, вместе с товаром даются флаеры и рекомендации как ииспользовать керамические изделия. **А пример такого варианта продаж нам сейчас продемонстрирует Наталья Таршина**.**Преподаватель права:** Квитанция о сдаче изделий на комиссию. Образец. Требования. **(*комментарий).*****6.** Можно ли продать то, чего пока нет? Можно! Чтобы узнать, какие изделия пользуются спросом, разместите объявления на сайтах «Сландо», «Авито», в «Витрине» при этом не имея в наличии объявленной в рекламе продукции. Например, мне в газете вчера встретилось одно объявление.( ***деловая игра –проект Саморуковой З***.)***Преподаватель права (комментарий):*** Проект договора приобретения товара по почте. Особенности составления. Пример.**7.** Конечно, можно арендовать место на рынке или на выставках. Но есть метод, который может сделать вас очень богатым. **Метод «пирожка»:** это может быть дегустационный пакет или пирожок, который вы даете бесплатно. Когда ты делаешь подарок человеку искренне, он обязательно захочет у вас приобрести товар. **Ирина Красноштан покажет нам сейчас этот метод.*****Комментарий преподавателя права:***Продажа товаров на рынке регулируется Федеральным закон от 30.12.2006 № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» и муниципальными НПА. Необходимо заключить договор с огранщицей управляющей рынком о предоставлении торгового места (ст.15 Закона).**8.**Внутри нас всех есть эмоциональный барометр. Но если вы имеете четкое убеждение, что человек, купив у вас изделие безусловно будет в выигрыше, что вы носитель самого лучшего предложения, несете обязательства и гарантии - люди это чувствуют.**Преподаватель права *(комментарии)*** * **Трудовой договор ст.56-59 ТК РФ или договор подряда параграф1 1 глава 37 Гражданского кодекса.**
* **ИП и схема открытия магазина.**

**9.Какие ещё могут быть виды презентаций?** Говорите с продавцами, участвуйте в акциях. Делайте так, чтобы люди возвращались. Устраивайте розыгрыши, мастер-классы, распродажи. Продавайте дешевле. Два по цене одного. Продавайте опции, аксессуары, скидки на повторную покупку. | *Обсуждают ролик, предлагают свои варианты рекламы и презентации изделий из керамики.**Записывают в тетрадь выводы.***Презентация Каличиной О. Ю. на мультимедийном экране.***Обсуждают проект*, *отвечают на вопросы, участвуют в беседе.**Слушают, участвуют в беседе.**Ознакамливаются с примерами каталогов, флаеров, штендеров.***Презентация Таршиной Натальи**«Друзья, моя задача, чтобы вы зарабатывали. Поэтому давайте, я вам оставлю свои керамические изделия на 2 недели, а вы посмотрите, будут они продаваться или не будут. Если будут – будем работать дальше, если нет, я просто их заберу. Чтобы товар наверняка продался, у меня есть маркетинговые киты**: флаеры, штендеры и специально сделанные ценники, рекомендации по уходу и использованию моих изделий**».*Знакомятся с образцом квитанции в печатном виде.***Презентация** **Саморуковой Зои.** Обратите внимание на газету с объявлением, которая лежит на ваших рабочих столах.***«Предлагаю керамические чайники разного объема и размеров. Ваше желание – наш дизайн».*** Кто-то из гостей звонит по объявлению:– Алло!..…..Цена привлекательная, поэтому весь товар быстро раскупается. У нас уже сформирована очередь из людей, которые хотели бы этот товар получить. Скажите, вас записать в список? Когда товар придет, мы вам его пришлем. *Слушают, изучают пример договора. Обсуждают представленный способ .***Презентация Красноштан И.** : «Дорогие друзья! Предлагаю вам керамическую аромалампу с ароматическим маслом в подарок!................»**Презентация Алясева А**. **«Качество и экологичность изделий».** Из глубины веков пришло к нам искусство изготовления из глины посуды и кухонной утвари. Глина достойна восхищения из-за своих изумительных свойств - простоты и чистоты. Когда-то все знали, что вино лучше всего хранится в глиняном кувшине, сохраняя вкус, качество и температуру. Структура обожженнной глины такова, что она сначала впитывает влагу, а потом отдает ее и может не хуже термоса регулировать температуру. Поэтому компот и молоко останутся в кувшине холодными, а чай и кофе - горячими!Кроме того глиняная посуда пригодна для приготовления пищи в духовке при высоких температурах. ***Презентация Головчанского Игоря* «Как я открыл свой ларек».** *Слушатели слушают,комментируют, изучают документы.***Презентация Брянцевой М.В.** Розыгрыш лотереи по входным «билетам». Выигрыш - керамическое изделие. | **Проблемное обучение.****Проектная деятельность.****ИКТ****Игровые технологии** |
| **6.Подведение итогов урока. Рефлексия*****5 мин*** | Итак, подведем итоги. Озвучили ли мы все способы? **Проведение синквейна.** 1 строка – одно слово, обычно существительное, отражающее главную идею;2 строка – два слова, прилагательные, описывающие основную мысль;3 строка – три слова, глаголы, описывающие действия в рамках темы;4 строка - фраза из нескольких слов, выражающая отношение к теме;5 строка – одно слово (ассоциация, синоним к теме, обычно существительное, допускается описательный оборот, эмоциональное отношение к теме). **Заключительное слово:**Что такое презентация? Это не просто создание красивой картинки. Это изменение отношения людей к нам. Важно только понять, что нам нужно и что пойдет на пользу. Мы встречаем творческие начинания, о которых никто не знает и это вызывает в нас чувство несправедливости, потому что весь мир должен узнать от этом. Любое хорошее явление должно быть доступно большому количеству людей, нам надо только подумать, как стать частью этого процесса.**Преподаватель права**: «И конечно же, не забывать о правовой стороне вопроса, чтобы не попасть в неприятную ситуацию!»Спасибо за урок. | **Составляют синквейн на выбранную тему:**КерамикаУрокИзделиеПрезентация изделия | **Метод синквейна.** |

**Информационные источники**:

электронные ресурсы

<http://molodost.bz>

<http://pedsovet.su/publ/42-1-0-5767>

<http://lewe.ru/sostavlenie-inkvejna-s-primerami/>

**Приложение 1**

**ИП Гриднева Елена Владимировка**

141707, М.о., г. Долгопрудный, ул. Октябрьская, д. 10А, кв. 13

ИНН 500801865828 ОГРНИП 309504730100031

**КВИТАНЦИЯ № \_\_\_\_\_\_\_**

Принято на комиссию «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

От гр-на (гр-ки) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество)

Адрес \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт серия \_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ выдан\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование вещи | Кол-во |
|  |  |
|  |  |

Цена, установленная комитентом \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

% комиссионных в пользу магазина\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

К выплате комитенту \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(сумма прописью)

Приемщик \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

Если сданная на комиссию вещь (изделие) не будет продана в течение 20 рабочих дней, магазин вправе переоценить её на 20 процентов от цены, установленной комитентом.

Если вещь (изделие) после первого снижения цены не реализована в течение последующих 20 рабочих дней, магазин производит вторую её переоценку на 30 процентов от цены после первого снижения.

По истечении следующих 20 рабочих дней после второй переоценки цена вещи снижается по соглашению с комитентом. Если комитент не является для переоценки вещи по вызову, магазин переоценивает её до цены возможной реализации.

При возврате вещи (изделия), находившейся в продаже свыше одного рабочего дня, за каждый полный и неполный месяц хранения её в магазине с комитента взимается три процента с цены вещи, установленной комитентом.

Выплата Комитенту денег за товар производится на 3-й день после его реализации.

Вещь (изделие) для продажи сдал на условиях, указанных в настоящей квитанции, с которыми согласен.

Комитент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Отрывной талон к квитанции № \_\_\_\_\_\_\_\_

Дата продажи товара \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма покупки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(прописью)

МП

**Приложение 2**

**Алгоритм открытия собственного бизнеса**

**Регистрация ИП:**

1) Заполненное заявление о регистрации ИП (форма Р21001);

2) Копия паспорта;

3)Справка об отсутствии судимости;

4)Квитанция банка об оплате госпошлины– 800 руб.

**Регистрация в инспекции ФНС РФ** форма N 26.2-1 "Уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения (в электронном виде при наличии ЭЦП).

**Регистрация в ПФР, ФСС, Росстате, ФОМС в электронном виде при наличии ЭЦП.**

**Регистрация в электронном виде при наличии ЭЦП в Центре занятости** и других госорганах.

**Получение печати**(по желанию) – **150 руб.** (за печать с пластиковой оснасткой) и от **400 руб.** за автоматическую

**Открытие расчетного счета в банке.**

**Начало хозяйственной деятельности.**

**Алгоритм размещения нестационарного торгового объекта (НТО)**

**Регистрация ИП либо юр лица или реализация от имени некоммерческой организации (общества инвалидов и т.д.).**

**Заявка на участие в аукционе наразмещение нестационарного торгового объекта (НТО).**

**Выигрыш аукциона на размещение нестационарного торгового объекта (НТО).**

**Заключение договора на вывоз ТБО.**

**Заключение с горадминистрацией договора на размещение НТО.**

**Размещение НТО.**

**Начало торговой деятельности.**

**Приложение 3**

Опись документов, представляемых заявителями на участие в аукционе на право заключения договора на размещение нестационарного торгового объекта, объекта по предоставлению услуг:

по адресу: лот:

специализация торгового объекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование документа | Подлин­ник | Нотариальнозавереннаякопия | Количестволистов |
|  |
| Документы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей |
| 1 .Заявка на участие в аукционе на право размещения нестационарного торгового объект, объекта по предоставлению услуг |  |  |   |
| 2. Копия документа, удостоверяющего личность (для индивидуального предпринимателя) |  |  |
| 3. Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица, копия свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя |  |  |  |
| 4. Копия свидетельства о постановке на налоговый учет и присвоении идентификационного номера налогоплательщика |  |  |  |
| 5.Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, индивидуальных предпринимателей (подчеркнуть) |  |  |   |
| 6. Копии учредительных документов заявителя (для юридических лиц) |  |  |
| 7.Документ, подтверждающий внесение задатка |  |  |  |
| 8.Доверенность на сдачу заявки и других необходимых документов |  |  |  |

Приложение 4

РАСПИСКА О ПРИЕМЕ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В АУКЦИОНЕ

Дана

(Ф.И.О. лица, представившего заявку на участие в аукционе)

(наименование удостоверения личности, номер, кем и когда выдано) в том, что от вышеуказанного лица получена заявка на участие в аукционе

(наименование аукциона)

(далее - аукцион).

Дата подачи заявки на участие в аукционе «\_\_\_\_\_\_\_\_\_-»20 \_ г.,

время получения час. мин.

Заявка на участие в аукционе зарегистрирована в журнале регистрации за №

Ответственное лицо:

(подпись, расшифровка подписи)

**Фотографии моментов урока**

****

****

****

****

****