

Министерство образования и науки Челябинской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Южно-Уральский многопрофильный колледж»




СОГЛАСОВАНО
Директор МАОУ
«СОШ № 14 г. Челябинска»

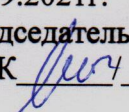

Т.А.Королева
06.09.2021г.



УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по НМР
ГБПОУ «ЮУМПК»


Е.Г.Потапова
06.09.2021г.

РАССМОТРЕНО
На заседании
Методического совета МАОУ «СОШ № 14
Протокол № 1
«31» август 2021 г.

РАССМОТРЕНО
На заседании
Цикловой методической комис-
сии
Протокол № 1
03.09.2021г.
Председатель
ЦМК  Тарунова Е.Ю.

**Дополнительная общеобразовательная
общеразвивающая программа
«Профессиональные пробы»
(Юрист; Финансист, Агент рекламы, Мерчендайзер)
Направленность: Социально-педагогическая
Срок реализации: 17 недель (сентябрь – декабрь 2021 года)
17 недель (январь – май 2022 года)
Уровень реализации: Основная школа (11-16 лет)
Возраст обучающихся: 15-17 лет**

Авторы:
Кривчун И.А, преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»
Залеская М.В, преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»
Ривкина М.Л, преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»
Байтурина Д.Э, преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»
Суханова О.Н. преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»
Морозова А.А., преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»
Воронкова Э.Ю, преподаватель ГБПОУ «ЮУМПК»

г. Челябинск, 2021

Содержание

Раздел I. «Комплекс основных характеристик программы»	3
1.1 Пояснительная записка	3
1.2 Цель и задачи программы	6
1.3 Учебный план	7
1.4 Содержание программы	8
1.5 Планируемые результаты	10
Раздел II. «Комплекс организационно-педагогических условий»	13
2.1 Календарный учебный график	13
2.2 Условия реализации программы	14
2.3 Формы аттестации	15
2.4 Оценочные материалы	15
2.5 Методы обучения	15
2.6 Список литературы	17
Раздел III. Приложение	19
3.1 Приложение 1. Карта достижений	19
3.2 Приложение 2. Практические занятия	20
3.3 Приложение 3. Анкета по профессиональному самоопределению	47
3.4 Приложение 4. Мониторинговая карта результатов обучения	48

Раздел I. «Комплекс основных характеристик программы»

1.1 Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Профессиональные пробы» представлена в рамках приоритетного ведомственного проекта Министерства образования и науки Челябинской области «Образовательная индустрия будущего».

Правовыми основами реализации дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы «Профессиональные пробы» являются:

1. Конституция Российской Федерации
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 5ч.6; ст.28; ст.30 ч.2)
3. Концепция развития дополнительного образования детей (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 04.09.2014 года № 1726 – р)
4. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.11.2018 № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»
5. Письмо Департамента молодежной политики, воспитания и социальной поддержки детей Минобрнауки России от 11.12.2006 № 06-1844 № «О примерных требованиях к программам дополнительного образования детей»
6. Письмо Минобрнауки России от 29 марта 2016 г. №ВК-641/09 «О направлении методических рекомендаций по реализации адаптированных дополнительных общеобразовательных программ, способствующих социально-психологической реабилитации, профессиональному самоопределению детей с ограниченными возможностями здоровья, включая детей-инвалидов, с учетом их особых образовательных потребностей»
7. Письмо Минобрнауки России от 18.11.2015 года № 09-3242 «Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы)»
8. Постановление Главного санитарного врача РФ от 04.07.2014 № 41 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей (СанПиН 2.4.4.3172-14)»
9. Устав ГБПОУ «Южно-Уральский многопрофильный колледж»

Программа «Профессиональные пробы» относится к программам **социально-педагогической направленности**. Программа предназначена для занятий с обучающимися основной школы в очной форме с применением сетевой формы реализации.

Современному выпускнику необходимо быстро включаться в экономические и общественные процессы. Рынок труда остро нуждается в подготовленной к выбору профессии и адаптированной к трудовой деятельности молодежи. Это означает, что выпускники школ должны быть подготовлены к осознанному выбору профессии. Осознанный выбор профессии предполагает наличие знаний о предмете труда, условиях работы, средствах труда, трудовых функциях, профессионально необходимых качествах, уровне заработной платы, медицинских противопоказаниях, путях получения профессии и востребованности профессий на рынке труда. Кроме того, обучающиеся должны иметь представление о собственных интеллектуальных и физических ресурсах, необходимых для получения той или иной профессии и реализации себя как профессионала в будущем. Данные задачи позволяет решать реализация программ профессиональных проб на базе профессиональных образовательных организаций.

Профессиональная проба – это профессиональное испытание или профессиональная проверка, моделирующая элементы конкретного вида профессиональной деятельности, имеющая завершённый вид, способствующая сознательному, обоснованному выбору профессии. Профессиональная проба включает: представление о себе, своих качествах и особенностях (Образ «Я»); представления о будущей профессии («Образ профессии»); соотнесение Образа «Я» с «Образом профессии».

Актуальность данной программы определяется развитием мотивации на профессиональное самоопределение и воспитание позитивной социализации у школьников. Кроме этого, программа имеет **практическую** направленность, которая позволяет сформировать первоначальные профессиональные компетенции у обучающихся данной категории по профессиям **«Юрист»**; **«Финансист»**; **«Агент рекламы»**; **«Мерчендайзер»** и в этом заключается ее **новизна**.

Программа носит развивающий, мотивирующий характер первоначального профессионального образования.

Особенность данной программы: реализация практико-ориентированного обучения, направленного на формирование основ инновационной культуры у обучающихся данной возрастной категории с целью развития имеющихся способностей,

формирования компетенций, связанных с определенным видом профессиональной деятельности.

Адресат программы

Программа рассчитана на обучающихся от 15 до 17 лет. В процессе реализации программы учитываются возрастные особенности детей.

Для успешной реализации программы целесообразно объединение обучающихся в учебные группы численностью от 10 до 15 человек. Задания по программе построены с учётом интересов, возможностей и предпочтений обучающихся.

Возрастные особенности детей:

Возрастные особенности 15-17 лет

Старший школьный возраст – 15-17 лет (ранняя юность). Главное психологическое приобретение ранней юности – это открытие своего внутреннего мира, внутреннее «Я». Главным измерением времени в самосознании является будущее, к которому он (она) себя готовит. Ведущая деятельность в этом возрасте – учебно-профессиональная, в процессе которой формируются такие новообразования, как мировоззрение, профессиональные интересы, самосознание, мечта и идеалы. Старший школьный возраст – начальная стадия физической зрелости и одновременно стадия завершения полового развития.

Задания, предлагаемые каждой возрастной группе, в зависимости от ситуации можно варьировать, переставлять местами, уменьшая или увеличивая время на их выполнение. Педагог вправе предлагать другие аналогичные темы, органично входящие в русло программы. Программа не только не должна ограничивать педагога в его творческих поисках, но, наоборот, служить определённым стимулом к ним.

Объём и сроки освоения программы

Режим занятий:

Год обучения/ № группы	Дата начала обучения по программе	Дата окончания обучения по программе	Всего учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий	Дата начала и окончания каникул	Сроки проведения аттестации
1 полугодие / группы 1	01.09.2021г	30.12.2021г	17	17	34	1р./нед. X 2 часа (1 час – 45 минут) 1р./нед. X 2 часа	1.11.2021 г. – 06.11.2021 г.	декабрь

2 полугодие / группы 1	11.01.20 22г	30.05.20 22г	17	17	34	(1 час – 45 минут)		май
---------------------------------	-----------------	-----------------	----	----	----	-----------------------	--	-----

Форма обучения – очная

Данная образовательная программа является авторской.

Уровень сложности – базовый

1.2 Цель и задачи программы

Основная цель программы – развитие естественнонаучных, социально-экономических и технических способностей и формирование раннего профессионального самоопределения школьников в процессе освоения различных видов профессиональной деятельности Юриста, Финансиста; Агента рекламы, Мерчендайзера.

Задачи:

Обучающие:

– способствовать получению базовых сведений о профессиональной деятельности, уметь проводить профессиональные исследования, знание законодательства, регламентирующего профессиональную деятельность; научить правилам техники безопасности.

– расширить и научить практическому применению знаний, полученных на уроках истории, обществознания, технологии.

Развивающие:

– повышать мотивацию к личностному саморазвитию и профессиональному образованию;

– формировать умение соотносить личностные характеристики с профессионально важными качествами;

– способствовать формированию готовности к профессиональному самоопределению;

– развивать умение организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения;

– формировать навыки индивидуальной работы и работы в команде.

Воспитательные:

– воспитывать трудолюбие, ответственность;

– прививать уважение к профессиональной деятельности и людям труда.

1.3 Учебный план

Неделя	Тема занятия и содержание	Количество часов			Формы контроля
		всего	теория	Практика	
	Раздел 1. Юрист	8	2	6	
	1.1 Введение в профессию «Юрист»	2	2		Устный опрос
	1.2 Общие положения криминалистической техники	2		2	Беседа, наблюдение, оценка выполнения практической работы
	1.3 Криминалистическое исследование следов (трасология)	4		4	
	Раздел 2. Финансист	8	2	6	
	2.1 Знакомство с профессией «Финансист».	2	2		Устный опрос
	2.2 Практическое занятие «Управление личными финансами»	2		2	Беседа, наблюдение, оценка выполнения практической работы
	2.3 Практическое занятие «Финансовое мошенничество и финансовые пирамиды»	2		2	
	2.4 Коммуникативный тренинг «Пути к взаимопониманию»	2		2	
	Раздел 3. Агент Рекламы	8	2	6	
	3.1 Знакомство с профессией Агент рекламы	2	2		Беседа
	3.2 Практическое занятие «Психология общения»	2		2	Тренинг в команде
	3.3 Практическое занятие «Веб-Дизайн»	2		2	Наблюдение, оценка выполнения практической работы
	3.4 Практическое занятие «Веб-бизайн»	2		2	
	Раздел 4. Мерчендайзер	8	2	6	
	4.1 Знакомство с профессией «Мерчендайзер»	2	2		Беседа
	4.2 Практическое занятие «Составление схем вариантов конфигураций помещений торгового зала»	2		1	Беседа, наблюдение, оценка выполнения практической работы
	4.3 Практическое занятие «Составление оптимальных вариантов размещения товарных групп по методу ABC»	2		1	
	4.4 Практическое занятие «Визуальный мерчендайзинг»	2		1	
	Экскурсия на площадки ЮУМК	2		2	Экскурсия
	Итоговая диагностика	2	2		Анкетирование
	Всего часов	34	9	25	

1.4 Содержание программы

Вводное занятие (2 часа)

Содержание занятия: Знакомство подростков с основными понятиями, целями и задачами, формами работы курса профориентации, расширение представления обучающихся о многообразии профессий в мире и знакомство с требованиями, предъявляемыми к ним. Входная диагностика.

Раздел 1. Юрист (8 часов)

1.1 Особенности профессии «Юрист».

Содержание занятия: характеристика профессии «Юрист»: предмет труда, условия работы, техника безопасности, средства труда, трудовые функции, профессионально необходимые качества, уровень заработной платы, медицинские противопоказания, пути получения профессии, востребованность профессии на рынке труда. Характеристика юристов, как специалистов, в различных областях применения знаний.

1.2 Общие положения криминалистической техники.

Практическое занятие: знакомство с понятием криминалистической техники как раздела науки криминалистики и комплекса средств, используемых при раскрытии и расследовании преступлений. Изучение содержимого унифицированного криминалистического чемодана.

1.3 Криминалистическое исследование следов (трасология).

Практические занятия: дактилоскопические исследования, следы рук человека, приемы и средства обнаружения, фиксации и изъятия. Снятие отпечатков пальцев человека и фиксация следов на специальных дактилоскопических картах. Обнаружение отпечатков пальцев человека на предметах традиционными и нетрадиционными способами.

Раздел 2. Финансист (8 часов)

2.1 Знакомство с профессией «Финансист»

Содержание занятия: Характеристика профессии «Финансист»: предмет труда, условия работы, техника безопасности, средства труда, трудовые функции, профессионально необходимые качества, уровень заработной платы, медицинские противопоказания, пути получения профессии, востребованность профессии на рынке труда. Характеристика финансистов, как специалистов, которые проводят крупные

финансовые операции на легитимной основе, отвечают за распределение денежных потоков в компании и за инвестирование оборотных средств (финансовые менеджеры, аналитики, хедж-мейкеры, специалисты по финансовому планированию, и прочие специалисты, в чьих руках находятся деньги различных организаций).

2.2 Практическое занятие «Управление личными финансами»

Содержание занятия: Знакомство с правилами разумного распоряжения личными средствами. Формирование умений разумного распоряжения деньгами, возможности минимизации финансовых рисков при соблюдении правил финансовой грамотности.

2.3 Практическое занятие «Финансовое мошенничество и финансовые пирамиды»

Содержание занятия: Знакомство с признаками финансовых пирамид, способами привлечения потенциальных жертв в финансовую пирамиду. Отработка навыков выявления основных причин финансовых махинаций, умения определения основных форм финансовых мошенничеств и основных направлений борьбы с правонарушениями в экономической сфере.

Раздел 3. Агент рекламы (8 часов)

3.1 Знакомство с профессией «Агент рекламы».

Содержание занятия: Характеристика профессии «Агент рекламы»: предмет труда, условия работы, техника безопасности, трудовые функции, профессионально необходимые качества, уровень заработной платы, медицинские противопоказания, пути получения профессии, востребованность профессии на рынке труда.

3.2 Практическое занятие. Психология общения.

Содержание занятия: Практическая отработка видов, способов и техник делового общения, как способа достижения взаимопонимания между агентом рекламы и заказчиком. Совершенствование навыков общения, повышение уверенности в себе, формирование навыков саморегуляции. Снятие барьеров и страхов в процессе межличностного взаимодействия.

3.3 Практическое занятие «Веб-Дизайн»

Содержание занятия: Знакомство с возможностями LibreOfficeDraw. Использование набора готовых графических объектов. Объединение объектов. Изменение цвета, прозрачности и формы.

3.4 Практическое занятие «Веб-дизайн»

Содержание занятия: Создание организационной схемы (блок-схемы). Создание произвольного изображения инструментами LibreOfficeDraw.

Раздел 4. Мерчендайзер (8 часов)

4.1 Знакомство с профессией «Мерчендайзер»»

Содержание занятия: Характеристика профессии «Мерчендайзер»: предмет труда, условия работы, техника безопасности, трудовые функции и обязанности, профессионально необходимые качества и ключевые навыки, уровень заработной платы, пути получения профессии, востребованность профессии на рынке труда, перспективы и карьера.

4.2 Практическое занятие «Составление схем вариантов конфигураций помещений торгового зала»

Содержание занятия: Знакомство с основными правилами мерчендайзинга, применяемыми в торговом зале, с подходами к распределению площади торгового зала. Практическая отработка навыков по составлению схем вариантов конфигураций помещений торгового зала.

4.3 Практическое занятие «Составление оптимальных вариантов размещения товарных групп по методу ABC»

Содержание занятия: Знакомство с методами продажи товаров на основе приёмов мерчендайзинга, с приёмами выкладки товара на полках магазина с точки зрения мерчендайзинга. Практическая отработка навыков составления оптимальных вариантов размещения товарных групп по методу ABC.

4.4 Практическое занятие «Визуальный мерчендайзинг»

Содержание занятия: Визуальный мерчендайзинг: функции, цели, инструменты. Дизайн интерьера и освещения. Арома-, аудио- и видеокоммуникации. Создание цветочных историй. Оформление входной зоны. Работа с манекенами. Витринистика.

Итоговое занятие (2 часа).

Содержание: Круглый стол «Мой выбор». Итоговая диагностика.

Экскурсия на площадки ЮУМК (2ч). Презентация профессий и специальностей, условия поступления и обучения. Экскурсия по лабораториям комплекса

Итоговая диагностика. (2ч.) Анкетирование

1.5 Планируемые результаты

Предметные результаты:

По итогам выполнения профессиональных проб обучающиеся должны

знать:

- содержание, характер труда в изучаемой сфере деятельности, требования, предъявляемые к личности и профессиональным качествам;
- общие теоретические сведения по основным разделам учебно-тематического плана программы
- правила безопасности труда, санитарии, гигиены;
- правила использования оборудования и инвентаря.

уметь:

- выполнять простейшие профессиональные операции; пользоваться оборудованием, документацией (технологической картой);
- выполнять санитарно-гигиенические требования и правила безопасности труда;
- соотносить свои индивидуальные особенности с профессиональными требованиями.

Личностные результаты	Метапредметные результаты		
	познавательные	регулятивные	коммуникативные
<ul style="list-style-type: none"> - критическое отношение к результатам собственной деятельности; - осмысление мотивов своих действий при выполнении заданий; - формирование профессионального самоопределения, ознакомление с миром профессий; - уважение к труду, трудолюбие. 	<ul style="list-style-type: none"> - умение использовать знаково-символические средства для выполнения практических задач. 	<ul style="list-style-type: none"> - способность обучающегося принимать и сохранять учебную цель и задачи; умение планировать собственную деятельность в соответствии с поставленной задачей и условиями её реализации и искать средства её осуществления; - умение контролировать и оценивать свои действия, вносить 	<ul style="list-style-type: none"> - умение сотрудничать с педагогом и сверстниками при решении учебных задач.

		<p>коррективы в их</p> <p>выполнение на</p> <p>основе оценки и</p> <p>учёта характера</p> <p>ошибок, проявлять</p> <p>инициативу и</p> <p>самостоятельность</p> <p>в обучении</p>	
--	--	---	--

Раздел II. «Комплекс организационно-педагогических условий»

2.1 Календарный учебный график

Год обучения/ № группы	Дата начала обучения по программе	Дата окончания обучения по программе	Всего учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий	Дата начала и окончания каникул	Сроки проведения аттестации
1 полугодие / группы 1	01.09.2021г	30.12.2021г	17	17	34	1р./нед. X 2 часа (1 час – 45 минут)	1.11.2011 г. – 06.11.2021 г.	декабрь
2 полугодие / группы 1	11.01.2022г	30.05.2022г	17	17	34	1р./нед. X 2 часа (1 час – 45 минут)		май

2.2 Условия реализации программы

Материально-техническое обеспечение:

Учебный кабинет, оборудованный техническими средствами (компьютером, проектором, учебной доской), комплектами учебно-наглядных пособий, комплектами учебно-методической документации

Информационное обеспечение:

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации укомплектован печатными и/или электронными образовательными и информационными ресурсами, рекомендуемыми для использования в образовательном процессе.

Кадровое обеспечение:

1) Кривчун И.А., заведующая отделением дополнительного образования, преподаватель Философии и Культурологии ГБПОУ «ЮУМК».

2) Ривкина М.Л., ОПД и ПМ 38.02.06 Финансы, преподаватель ГБПОУ «ЮУМК», высшая квалификационная категория, эксперт демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills по компетенции «Финансы» до 2022г., эксперт-компатриот на VIII открытом чемпионате «Молодые профессионалы» (WorldSkillsRussia) Челябинской области в компетенции «Финансы».

3) Байтурина Д.Э., преподаватель ОПД и ПМ 38.02.06 Финансы ГБПОУ «ЮУМК», высшая квалификационная категория, эксперт демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills по компетенции «Предпринимательство» до 2021г., эксперт-компатриот на VI, VII, VIII открытом чемпионате «Молодые профессионалы» (WorldSkillsRussia) Челябинской области в компетенции «Предпринимательство».

4) Морозова А.А., преподаватель ГБПОУ «ЮУМК», высшая квалификационная категория, председатель ЦМК специальностей «Право и организация социального обеспечения» и «Правоохранительные органы».

5) Капранова О.Ю., преподаватель ОПД и ПМ специальности 38.02.06 «Финансы» ГБПОУ «ЮУМК», высшая квалификационная категория.

6) Манойлова Н.М., преподаватель ОПД и ПМ специальности 38.02.06 «Финансы» ГБПОУ «ЮУМК», высшая квалификационная категория.

7) Суханова О. Н., председатель ЦМК ЕН дисциплин, преподаватель Информатики ГБПОУ «ЮУМК».

8) Воронкова Э.Ю., преподаватель психологии, педагог – психолог ГБПОУ

«ЮУМК». Сертифицированный специалист по программе «Системное семейное консультирование» (НИИ Семьи 2005 – 2008г.г.). Повышение квалификации по программе «Формирование социально-желаемого поведения у несовершеннолетних» (ФГБОУ ВПО ЧГПУ, 2012г.)

2.3. Формы аттестации

Результатом успешного усвоения программы является усвоение обучающимися знаний и умений, заложенных в программе.

Форма аттестации: практические работы

Формы отслеживания результатов: включенное педагогическое наблюдение, устный опрос, практическая работа для оценивания знаний, умений и навыков.

Формы фиксации результатов: сертификаты.

Формы представления результатов: практические занятия, конкурс профессионального мастерства.

2.4. Оценочные материалы.

Основой образовательного процесса является групповое обучение. Для успешной реализации программы целесообразно объединение обучающихся в учебные группы численностью от 10 до 15 человек. Состав группы постоянный.

Для отслеживания и анализа результатов обучения рекомендуется использование Карты достижений, где усвоение программного материала и развитие других качеств ребёнка определяются по 3 уровням: высокий, средний, достаточный (*Приложение 1*).

Предметные результаты оцениваются на итоговых Практических занятиях каждого раздела (1.4, 2.4, 3.4, 4.4), проводимых в виде профессиональных проб (*Приложение 2*).

Для определения достижения личностных и метапредметных результатов используется педагогическое наблюдение в процессе освоения программы и Анкета по профессиональному самоопределению (*Приложение 3*), Результаты фиксируются в Мониторинговых картах результатов обучения (*Приложение 4*).

2.5 Методы обучения

Основными *методами* обучения являются:

- словесный – передача необходимой для дальнейшего обучения информации;
- демонстрационный – показ педагогом технологий выполнения работ;
- практический – отработка технологий выполнения работ;
- наглядный – просмотр фильмов и презентаций;

Формы проведения занятий: лекция, беседа, практическое занятие.

Задания по программе построены с учётом интересов, возможностей и предпочтений обучающихся. В процессе реализации программы учитываются возрастные особенности детей.

Программа состоит из 4-х разделов по 8 и 6 часов, каждый раздел представляет собой профессиональную пробу по одной из профессий «Юрист»; «Финансист»; «Агент рекламы»; «Мерчендайзер». Общая продолжительность программы 34 часа.

Основа теоретических блоков программы – вводные беседы о предмете труда, условия работы, технике безопасности, средствах труда, трудовых функциях, профессионально необходимых качествах, уровне заработной платы, медицинских противопоказаниях, путях получения профессии, востребованности профессии на рынке труда.

На практических занятиях дети изучают технологии работы, пробуют выполнять работы вслед за преподавателем и самостоятельно, учатся пользоваться полученными знаниями на практике, получают умения и закрепляют навыки, развивают творческие способности.

Для более полного погружения в вид профессиональной деятельности обучающихся просматриваются презентации и видеоматериалы по профессии. Важным элементом работы является итоговое занятие каждого раздела (1.4, 2.4, 3.4, 4.4) в виде самостоятельного выполнения практического задания, которое показывает успешность освоения раздела, проверяет наличие способностей к определенному виду деятельности, демонстрирует уровень сформированности общепрофессиональных и профессиональных компетенций, способствует обеспечению профессионального и личностного самоопределения.

В основе программы лежит системно-деятельностный подход, который создает условия для самостоятельного успешного усвоения обучающимися новых знаний, умений, компетенций, видов и способов деятельности и обеспечивает соответствие деятельности обучающихся их возрасту и индивидуальным особенностям.

В этом качестве программа обеспечивает реализацию следующих принципов:

- Принцип деятельности: включение в активную созидательную деятельность; сочетание индивидуальных и коллективных форм работы; связь теории с практикой, приоритет практических занятий.

- Принцип индивидуализации и учета, возрастных психолого-педагогических особенностей развития детей: творческое развитие на различных возрастных этапах и в соответствии с личностным развитием.

- Принцип доступности, последовательности и систематичности: от простого к сложному, с учётом возврата к освоенному содержанию на новом, более сложном творческом уровне; интеграция с учебными программами.

- Принцип вариативности: развитие вариативного мышления – понимания возможности наличия различных вариантов решения задачи и умения осуществлять выбор вариантов.

- Принцип творчества: ориентация на творческое начало, приобретение и расширение собственного опыта творческой деятельности.

2.6 Список литературы

Раздел 1. Юрист

Основная литература:

1. Аверьянова Т. В., Белкин Р. С., Корухов Ю. Г. и др. Криминалистика. Учебник. М: Инфра-М, Норма, 2017. — 928 с.
2. Майоров В.И. Введение в юридическую специальность: Учебное пособие. – Челябинск, 2015. – 146 с.

Дополнительные источники:

1. Криминалистика в 5 т. Том 3. Криминалистическая техника : учебник для вузов / И. В. Александров [и др.] ; под общей редакцией И. В. Александрова ; ответственный редактор Н. Н. Егоров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 216 с.
2. Жукова, Н. А. Трасология и трасологическая экспертиза. Теоретические основы : учебное пособие для вузов / Н. А. Жукова, И. Н. Кислицина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 160 с.

Раздел 2. Финансист

Основная литература:

1. Нешиной А.С. Финансы[Электронный ресурс]: учебник/ Нешиной А.С.— Электрон.текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2017.— 640 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85304.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительные источники:

1. Дмитриева И.Е. Финансы[Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Дмитриева И.Е.— Электрон.текстовые данные.— Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020.— 190 с.— Режим доступа:
2. Нешиной А.С. Финансы и кредит [Электронный ресурс]: учебник/ Нешиной А.С.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 576 с.— Режим доступа:

Интернет-ресурсы:

- 1.<http://www.rbc.ru>
- 2.<http://www.quote.ru>

3.<http://www.vedomosti.ru>

4.<http://www.finam.ru>

Раздел 3. Агент рекламы

Основная литература:

1.Мудров, А.Н. Основы рекламы.: Учебник / А.Н. Мудров. - М.: Магистр, ИНФРА-М,2018. - 416 с.

2.Головлева, Е. Л. Основы рекламы / Е.Л. Головлева. - М.: Академическийпроект, 2017. - 336 с.

Дополнительная:

1.Коноваленко, В. А. Основы интегрированных коммуникаций. Учебник и практикум / В.А. Коноваленко, М.Ю. Коноваленко, Н.Г. Швед. - М.: Юрайт, 2018. - 488 с.

2.Журнал:Ассоциация компаний-консультантов в области общественных связей (АКОС): www.akos.newmail.ru

Интернет-ресурсы:

www.advertology.ru

www.adme.ru

www.prosmi.ru

<https://libreoffice.readthedocs.io/ru/latest/draw.html>

https://chitaschool8.ucoz.ru/_LibreOffice_Draw.pdf

Раздел 4. Мерчендайзер

Основная литература

1. Канаян К., Канаян Р. Мерчендайзинг. – М.: РИП-холдинг, 2018.

2. Рамазанов И. А.. Мерчендайзинг в торговом бизнесе. Учебное пособие. – Деловая литература, 2019.

Дополнительная литература:

1.Алан Веллхофф, Жан-Эмиль Массон. Мерчендайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2016.

2. Мерчендайзинг. Управление Розничными продажами. – М.: Издательство Жигульского, 2017.

Интернет-ресурсы

www.merchandise-merchant.ru – Все о мерчендайзинге;

Приложение 1

[illegible]

Практическое занятие «Криминалистическое исследование следов»

Обучающимся предлагается самостоятельно провести дактилоскопическое исследование, снять отпечатки пальцев рук и зафиксировать следы на специальной дактилоскопической карте.

Технологическая карта

Оборудование, раздаточный материал к практическому занятию:

- Криминалистический чемоданчик;
- Стекланный стакан;
- Карта с видами папиллярных узоров
- Бланк дактилокарты.



Ход занятия:

Задание 1.

1. Обнаружение, выявление и фиксация следов рук на стакане:

- на стеклянном стакане оставить несколько следов пальцев рук;
- выявить следы рук дактилоскопическим порошком с помощью кисти флейц или магнитной кисти;
- откопировать следы рук на ленту-скотч;
- ленту скотч наклеить на лист белой бумаги.

2. Исследование следов рук.

- определить в следах рук наличие общих и частных признаков папиллярного узора (дактилоскопические признаки);
- указать (стрелками) несколько общих и частных признаков в каждом следе руки.

Задание 2. Работа с дактилокартой

- на листе бумаги или бланке дактилокарты изготовить окрашенные отпечатки всех пальцев рук и обеих ладоней;
- оформить дактилоскопическую карту.

Регистрационный номер _____ (личный номер, жетон) _____ (пол) _____ Вид дактил. регистрации _____

Фамилия _____ Дакт. форм _____

Имя _____

Отчество _____

Гражданство _____

Родился « ____ » _____ г. _____

Место рождения _____

Формула дополнит. классифик. _____

Сведения о регистрации по месту жительства _____
(месту пребывания) _____

ПРАВАЯ РУКА				
1. Большой	2. Указательный	3. Средний	4. Безымянный	5. Мизинец

ЛЕВАЯ РУКА				
6. Большой	7. Указательный	8. Средний	9. Безымянный	10. Мизинец

КОНТРОЛЬНЫЕ ОТТИСКИ		
Большой	Большой	

Подпись дактилоскопируемого _____

Основание проведения дактилоскопической регистрации _____

Карта заполнена « ____ » _____ г. _____

(указать, где и в каком органе) _____

Примечание. Формула дополнительной классификации составляется в дактилоскопическом учете федерального уровня.

Требования безопасности перед началом работы

1. Привести в порядок одежду, застегнуть на все пуговицы, чтобы не было свисающих концов, уложить волосы, чтобы они не закрывали лицо и глаза.
2. Подготовить рабочее место:
 - проверить безопасность рабочего места;
 - Проветрить помещение;
 - Приготовить индивидуальные средства гигиены (резиновые перчатки, влажные салфетки, ватные диски, антисептик)

Требования безопасности во время работы

1. Запрещается во время работы с дактилоскопическим порошком , подносить руки ко рту и глазам.

2. Работать с инструментами в резиновых перчатках.
3. Запрещается открывать окна во время работы с не магнитным порошком .
4. Выполнять работу внимательно, не отвлекаться посторонними делами.
5. Закончив работу, вымыть руки с мылом, почисти одежду щеткой.

Требования безопасности по окончании работы

- привести в порядок рабочее место;
- убрать инструменты и материалы в криминалистический чемоданчик;

Практическое занятие «Веб-Дизайн»

Обучающимся предлагается самостоятельно осуществить набор готовых графических объектов в приложении LibreOfficeDraw, объединить объекты, изменить цвет , прозрачность и формы. Создать изображения инструментами LibreOfficeDraw.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА № 1

Тема: Векторные графические редакторы

Цели:

•образовательная: способствовать формированию умений и навыков в работе с векторными графическими редакторами, создавать простые векторные рисунки, использовать операции изменения порядка расположения слоев рисунка, изменения прозрачности объектов, группировки отдельных объектов в единый объект и изменения размера объектов.

•Развивающая: содействовать развитию познавательных процессов у учащихся, воображения, логического и творческого мышления.

•Воспитательная: воспитывать информационную культуру, инициативность, ценностные отношения к предмету.

Оборудование:

•ПК с установленной ОС Windows, векторный графический редактор, встроенный в текстовый редактор входящий в состав интегрированного приложения LibreOffice.

•Компьютерная презентация

Тип занятия: комбинированный

План занятия:

1.Организационно-мотивационный этап.

- 2.Актуализация опорных знаний.
- 3.Этап усвоения новых знаний и способов действий.
- 4.Этап применения знаний и способов действий.
- 5.Этап коррекции знаний и способов действий.
- 6.Этап информации о домашнем задании.
- 7.Этап подведения итогов занятия.
- 8.Этап рефлексии.

Ход урока

I. Организационно-мотивационный этап

Приветствие, фиксация отсутствующих.

II. Актуализация опорных знаний

1.Какие типы компьютерных изображений вам известны?

Растровые и векторные

2.Каким образом получается растровое изображение?

Растровое изображение создается с использованием точек различного цвета – пикселей, которые образуют строки и столбцы. Каждый пиксель может принимать любой цвет из палитры, содержащей десятки миллионов цветов, поэтому растровые изображения обеспечивают высокую точность передачи цветов и полутонов.

3.Какова особенность растровых изображений?

Растровые изображения очень чувствительны к масштабированию (увеличению или уменьшению). При уменьшении растрового изображения несколько соседних точек преобразуются в одну, поэтому теряется четкость мелких деталей изображения. При его увеличении увеличивается размер каждой точки и появляется ступенчатый эффект, который можно увидеть невооруженным глазом.

4.Как формируются векторные изображения?

Векторные изображения формируются из объектов (точка, линия, окружность, прямоугольник и др.), которые называются графическими примитивами. Для каждого примитива задаются координаты, а также цвет. То есть каждый такой объект может быть математически описан.

5.Каково главное достоинство векторной графики?

Достоинством векторной графики является то, что векторные графические изображения могут быть увеличены или уменьшены без потери качества. Это возможно,

так как масштабирование изображений производится с помощью простого умножения координат точек графических примитивов на коэффициент масштабирования.

III. Этап усвоения новых знаний и способов действий

Векторные графические редакторы

Простой векторный графический редактор LibreOfficeDraw входит в состав интегрированного офисного приложения LibreOffice. Векторные графические редакторы используются для создания рисунков, схем и чертежей с помощью графических примитивов. Векторный графический редактор можно рассматривать как графический конструктор, который позволяет строить изображение из отдельных объектов (графических примитивов).

Слои объектов.

Каждый графический примитив рисуется в своем слое, поэтому рисунки состоят из множества слоев. Графические примитивы можно накладывать друг на друга, при этом одни объекты могут заслонять другие. Например, если сначала было нарисовано солнце, а затем поверх него облако, то слой облака будет располагаться поверх слоя солнца и облако заслонит солнце.

Очень удобно то, что векторный графический редактор позволяет нам изменять видимость объектов путем изменения порядка размещения слоев на рисунке. Для этого используются операции изменения порядка, которые позволяют перемещать выделенный объект на передний план (в самый верхний слой рисунка) или на задний план (в самый нижний слой рисунка), а также на один слой вперед или назад.

Еще одна возможность векторных редакторов – изменения степени прозрачности для каждого объекта (слоя рисунка). Степень прозрачности указывается в процентах от 0 до 100%. При нулевой прозрачности слоя объект, нарисованный на слое, лежащем ниже, виден не будет. Наоборот, при стопроцентной прозрачности он будет виден полностью.

Группировка объектов.

В векторном редакторе отдельные графические примитивы можно преобразовать в единый объект (сгруппировать). С этим новым объектом можно производить те же действия, что и с графическими примитивами, то есть перемещать объект, изменять его размеры, цвет и другие параметры. Можно и, наоборот, разбить объект, состоящий из нескольких объектов, на самостоятельные объекты (разгруппировать).

Для большей точности рисования объектов в окне редактора по горизонтали и по вертикали размещаются линейки с делениями.

Для выравнивания нарисованных объектов по горизонтали и вертикали используется сетка. Можно сделать сетку видимой, а также изменить размер ее ячеек.

IV. Этап применения знаний и способов действий

Прежде чем рисовать, необходимо убедиться, что в окне приложения имеется панель инструментов Рисование.

Вид – Панели инструментов - ...

Рассмотрим инструменты панели Рисование.

Меню Рисование позволяет выполнять различные действия с объектами изображения. Например, можно группировать, повернуть, отразить, изменить порядок. Еще одна возможность – отображение линий сетки, которая позволяет размещать объекты симметрично, на равных расстояниях, т.е. повышает точность построений.

Стрелка позволяет выбирать и выделять объекты.

Пункт меню Автофигуры открывает доступ ко всем автофигурам, с помощью которых мы и будем строить изображения.

Далее на панели расположены пиктограммы наиболее часто используемых автофигур – это линия, стрелка, прямоугольник, овал.

За ними расположены пиктограммы Надпись, Добавить объект WordArt, Добавить диаграмму, Добавить картинку, Цвет заливки, Цвет линий, Цвет шрифта, Тип линий, Шаблон линии, Меню «Тени» и «Объемы».

Многие из этих инструментов вам понадобятся при выполнении практической работы.

V. Этап коррекции знаний и способов действий

Проверка и коррекция правильности выполнения практической работы.

VI. Этап информации о домашнем задании

VII. Этап подведения итогов занятия

Подведение итогов урока с комментариями по поводу выполнения практической работы.

VIII. Этап рефлексии

Чем интересно занятие? Что хотели бы изменить? Как оцениваете свою работу на занятии?

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА №2

Тема: Векторные графические редакторы

Цели:

•образовательная: способствовать формированию умений и навыков в работе с векторными графическими редакторами, создавать простые векторные рисунки, использовать операции изменения порядка расположения слоев рисунка, изменения прозрачности объектов, группировки отдельных объектов в единый объект и изменения размера объектов.

•развивающая: содействовать развитию познавательных процессов у учащихся, воображения, логического и творческого мышления.

•воспитательная: воспитывать информационную культуру, инициативность, ценностные отношения к предмету.

Оборудование:

•ПК с установленной ОС Windows, векторный графический редактор, встроенный в текстовый редактор входящий в состав интегрированного приложения LibreOffice.

•Компьютерная презентация

Тип урока: практическая работа

План урока:

- 1.Организационно-мотивационный этап.
- 2.Актуализация знаний. Постановка задачи.
- 3.Этап применения знаний и способов действий (выполнение практической работы).
- 4.Этап коррекции знаний и способов действий.
- 5.Этап подведения итогов занятия.
- 6.Этап рефлексии.

Ход урока

I. Организационно-мотивационный этап

Приветствие, фиксация отсутствующих.

II. Актуализация знаний. Постановка задачи

1.Как формируются векторные изображения?

Векторные изображения формируются из объектов (точка, линия, окружность, прямоугольник и др.), которые называются графическими примитивами. Для каждого

примитива задаются координаты, а также цвет. То есть каждый такой объект может быть математически описан.

2. Перечислите и поясните особенности векторных изображений.

Каждый графический примитив рисуется в своем слое, поэтому рисунки состоят из множества слоев. Графические примитивы можно накладывать друг на друга, при этом одни объекты могут заслонять другие. Изменение степени прозрачности для каждого объекта (слоя рисунка). В векторном редакторе отдельные графические примитивы можно преобразовать в единый объект (сгруппировать). Можно разбить объект, состоящий из нескольких объектов, на самостоятельные объекты (разгруппировать).

3. Основные инструменты панели Рисование

Меню Рисование позволяет выполнять различные действия с объектами изображения. Например, можно группировать, повернуть, отразить, изменить порядок. Еще одна возможность – отображение линий сетки, которая позволяет размещать объекты симметрично, на равных расстояниях, т.е. повышает точность построений. Стрелка позволяет выбирать и выделять объекты. Пункт меню Автофигуры открывает доступ ко всем автофигурам, с помощью которых мы и будем строить изображения. Далее на панели расположены пиктограммы наиболее часто используемых автофигур – это линия, стрелка, прямоугольник, овал. За ними расположены пиктограммы Надпись, Добавить объект WordArt, Добавить диаграмму, Добавить картинку, Цвет заливки, Цвет линий, Цвет шрифта, Тип линий, Шаблон линии, Меню «Тени» и «Объемы».

III. Этап применения знаний и способов действий (выполнение практической работы)

Создание произвольного комплексного изображения на основе полученных знаний об основных инструментах и приемах работы с графическими примитивами.

IV. Этап коррекции знаний и способов действий

Проверка и коррекция правильности выполнения практической работы.

V. Этап подведения итогов занятия

Подведение итогов занятия с комментариями по поводу выполнения практической работы. Демонстрация наиболее интересных проектов графических изображений.

VI. Этап рефлексии

Чем интересно занятие? Что хотели бы изменить? Как оцениваете свою работу на занятии?

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Практическое занятие

«Психология общения»

Во время практического занятия «Психология общения» происходит отработка видов, способов и техник делового общения, как способа достижения взаимопонимания между агентом рекламы и заказчиком, а также совершенствование навыков общения, повышение уверенности в себе у участников группы.

Цели занятия:

1. **Образовательная**– раскрыть понятия: виды и формы общения. Научить использовать невербальные средства общения. Усвоить термины "коммуникация" и "коммуникативные барьеры". Изучить техники и приемы эффективного общения. Выработать самостоятельность в решении проблемных и нестандартных ситуаций.
2. **Развивающая**– развивать внимание, моторику, систематизацию теоретических знаний в области психологии общения.
3. **Воспитательная** - воспитывать ответственность, мотивировать необходимость полученных знаний. Создание благоприятного психологического климата в учебной группе при решении ситуаций в совместной деятельности.

Тип занятия: комбинированное занятие (изучение и закрепление нового учебного материала)

Вид занятия: тренинг с элементами беседы, с использованием презентации по теме и применением активных методов обучения.

Средства обучения: ПК, интерактивная доска, проектор.

Основные понятия: общение, язык жестов, мимика, позы, пространственные зоны, коммуникация, общение с клиентами, поведение при возникновении конфликтов.

Практическое занятие

«Управление личными финансами»

Обучающимся предлагается с помощью квест-игры сформировать и продемонстрировать умения разумного распоряжения деньгами, возможности минимизации финансовых рисков при соблюдении правил финансовой грамотности.

Обучающиеся получают маршрутный лист с заданиями, проходят по ссылке, указанной в нем и решают поставленные задачи.

В квесте "Накопление на крупную покупку", исследуя квест-комнату, где живет старшеклассник Коля, необходимо помочь ему рационально используя деньги, купить велосипед.

В квесте "Выгодная покупка", исследуя квест-комнату, необходимо помочь семье Петровых сэкономить деньги на покупке бытовой техники.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Личные финансы - это деньги, поступающие к нам в виде заработной платы или денег из других источников дохода, например, наследство, рентный доход, выигрыш в лотерею или инвестиционный доход, которые мы тратим или не тратим, храним, инвестируем для достижения личных целей. Это все денежные средства, которыми мы располагаем, и, которые мы получаем из различных источников, таких как зарплата, премии, доходы от ценных бумаг, от сдачи в наем недвижимости и т.д.

Управление финансами – это множество операций и действий, связанных с управлением личными финансами, для правильного и эффективного использования.

При прохождении квест-игры обучающийся формирует умения управления личными финансами, что позволяет:

1. В первую очередь, определить и систематизировать все источники ваших доходов и трат за единицу времени.
2. Трезво оценить существующее финансовое состояние.
3. Выявить «слабые» места и устранить их в бюджете. Определить наиболее значимые статьи расходов и пересмотреть их в случае необходимости.
4. Более эффективно управлять денежными потоками.
5. Планировать будущие расходы с учетом реальных возможностей.
6. Накапливать сбережения с целью их инвестирования.
7. Существенно улучшить финансовое состояние.

Раздаточный материал: маршрутный лист с указанием алгоритма прохождения игры.

Практическое занятие «Финансовое мошенничество и финансовые пирамиды»

Обучающимся предлагается с помощью лично-ориентированного обучения и рефлексивно-деятельностного подхода отработать навыки выявления основных причин финансовых махинаций, умения определения основных форм

финансовых мошенничеств и основных направлений борьбы с правонарушениями в экономической сфере.

Форма работы: интегрированная.

Вид деятельности: поисково-исследовательский.

Цель: мотивировать на выработку личной стратегии грамотного поведения в ситуациях растущих финансовых рисков и мошенничества.

Задачи:

- изучить понятие «финансовое мошенничество», «финансовая пирамида»;
 - рассмотреть виды финансового интернет – мошенничества и мошенничества с использованием банковских карт;
 - определить основные методы финансовых мошенников;
 - выявить «слабые» стороны потерпевших от финансовых мошенников;
 - определить «зоны риска» встречи с финансовыми мошенниками
- подготовить памятку по минимизации финансовых рисков.

Средства обучения: раздаточный материал, мультимедийный проектор, экран.

Основные понятия: финансовое мошенничество, финансовая пирамида, фишинг, фарминг, МММ.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Финансовое мошенничество – это совершение противоправных действий в финансовой сфере путем обмана, злоупотребления доверием, введения в заблуждение и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Финансовое мошенничество идет «в ногу со временем». При этом традиционное мошенничество никуда не исчезло. По-прежнему подделывают денежные знаки и ценные бумаги, совершают махинации при обмене валюты. Но сегодня финансовые мошенники активно осваивают электронные системы расчетов, в том числе интернет-платежи. Наиболее эффективным способом защиты от финансовых мошенников является личная финансовая грамотность. Именно осведомленность о принципах работы того или иного финансового инструмента, четкое представление о собственных правах и обязанностях позволяет отличить добросовестного участника рынка от мошенника и сохранить свои деньги.

Этап	Метод	Типы заданий контрольно-измерительных процедур
Организационно-мотивационный	Общее обсуждение	1. Заполнение анкеты «Что я знаю о Internet мошенничестве»
Операционно-регулирующий	Групповая практическая работа Поисковый метод	2. Из предложенных текстов и иллюстраций выявить разновидность интернетных угроз. Демонстрация приобретенных знаний (разгадывание кроссворда «Ловушка»)
Рефлексия	Групповая практическая работа Защита проектов	Составление памятки «Как не стать жертвой мошенников» Синквейн. Видеоролик.

Перечень методик (технологий, методических приемов), рекомендуемых к использованию на занятии

Технологии: личностно-ориентированного обучения, рефлексивно-деятельностный подход.

Методические приемы:

- Решение проблемных задач
- Самостоятельная работа
- Поисковая работа
- «Мозговой штурм»
- Синквейн
- Кроссворд «Ловушка»

Вопросы для педагогической рефлексии:

Удалось ли раскрыть основные понятия «интернет-мошенничество», «финансовые риски»?

Соответствует ли написанию синквейна теме и пониманию проблематики занятия обучающимися?

Критерии оценки эффективности занятия

- Активность, сплоченность обучающихся при выполнении заданий в микрогруппах.
- Соответствие выполнения творческого задания теме и правилам написания синквейна.
- Объем и правильность заполнения кроссворда.
- Анализ анкетирования обучающихся на этапе рефлексии.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Коммуникативный тренинг

«Пути к взаимопониманию»

Психологический тренинг эффективного общения «Пути к взаимопониманию» помогает участникам занятия понять, что общение является интересным, занимательным, нужным и живым процессом вне зависимости от рода деятельности человека. Общение является жизненно необходимой потребностью. Во время тренинга участники овладевают новыми навыками эффективного общения и учатся преодолевать коммуникативные барьеры в процессе общения.

Форма работы: групповая.

Вид деятельности: тренинговое занятие.

Цель: закреплять представления о процессе общения, как обмене информацией, взаимном влиянии и взаимопонимании, а также механизмах взаимопонимания в процессе общения.

Задачи:

- развивать навыки эффективного общения;
- расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми;
- овладение навыками эффективного слушания;
- активизация процесса самоактуализации.

Средства обучения: раздаточный материал, мультимедийный проектор, экран.

Основные понятия: общение, коммуникация, эмпатия, перцепция, невербальный язык, аттракция, прямое общение, общение с клиентами.

Технологическая карта

Практическое занятие «Составление схем вариантов конфигураций помещений торгового зала»

Цель урока: Обеспечить в ходе урока усвоение обучающимися основ технологических планировок магазинов и принципов расположения и взаимосвязи основных функциональных групп помещений.

Задачи:

Образовательные:

- изучить состав и взаимосвязь помещений магазина;
- познакомиться с устройством и планировкой торгового зала;
- изучить принципы, которые лежат в основе правильной планировки торговой площади;
- обеспечить формирование профессиональных компетенций.

В результате урока обучающиеся должны:

- знать виды основных функциональных помещений магазина и их взаимосвязь;
- знать основные виды технологических планировок магазина;
- уметь определять по схеме или описанию вид планировки торгового зала магазина.

Воспитательные:

- воспитание интереса к своей будущей профессии;
- способствовать овладению необходимыми навыками самостоятельной учебной деятельности;
- формирование необходимых коммуникативных качеств, связанных с особенностями будущей профессии.

Развивающие:

- развитие умений грамотно, четко и точно выражать мысли;
- развитие умений обучающихся обобщать полученные знания, проводить анализ и сравнение, делать необходимые выводы;
- развитие умений устанавливать причинно-следственные связи;
- развитие умений и навыков работы с источниками информации, выделять главное и характерное.

Оснащение урока:

Материально-техническое: компьютер, видеопроектор, экран.

Дидактическое:

1. Презентация урока на мультимедиа
2. Микротаблицы, схемы
3. Карточки-задания для изучения нового материала и для выполнения практических заданий

4. Карточки рефлексии

Методы и приемы:

- методы словесной передачи и слухового восприятия информации (приемы – беседа);
- методы наглядной передачи информации и зрительного восприятия (приемы – показ компьютерной презентации, использование раздаточного материала);
- инновационные методы – метод «Нестандартный вход в урок», использование элементов деловой игры; прием «Кубик Блума»;
- методы контроля – прием «До-После», работа с раздаточным материалом, стратегия «Отсюда-сюда».

Ход и содержание урока

1. Организационная часть. Отметка отсутствующих.
2. Мотивация учебной деятельности:
 - заведение темы и цели урока методом активизации мыслительной деятельности студентов с использованием метода «Нестандартный вход в урок».
3. Актуализация опорных знаний обучающихся.
4. Изучение нового материала.
 - 4.1. Объяснение задания.
 - 4.2. Изучение новой темы с использованием раздаточного материала и презентации.
5. Закрепление новой темы (использование приема «До-После», решение ситуаций).
6. Домашнее задание.
7. Рефлексия (обсуждение хода урока с использованием методики «Отсюда-сюда» и кубика Блума).
8. Подведение итогов урока.

Ход урока

Этапы урока	Время	Деятельность преподавателя	Деятельность обучающихся
Организационный	1-2 мин.	1. Приветствие 2. Проверка посещаемости в	Докладывает староста

момент		группе 3. Проверка готовности к работе 4. Сообщение общего хода работы, организация внимания студентов	группы Проверяют наличие учебных принадлежностей
Мотивация учебной деятельности	2-3 мин.	Формулировка темы и целей урока методом активизации мыслительной деятельности студентов	Записывают дату, тему урока в тетрадь
Актуализация опорных знаний	10 мин.	Проверка знаний обучающихся по предыдущей теме путем выполнения теста.	Отвечают на вопросы теста, проверяют правильность ответов, оценивают себя.
Изучение нового материала и выполнение заданий	45-50 мин.	Объяснение учащимся нового материала с использованием презентации и раздаточного материала.	Слушают, задают вопросы, выполняют задания.
Закрепление нового материала	12-15 мин.	Используя прием «Отсюда-сюда» и «Кубик Блума» направляет учащихся, которые задают вопросы друг другу и отвечают на них.	Задают вопросы друг другу и отвечают на них.
Домашнее задание	5 мин.	Выдача домашнего задания по теме урока с объяснением правил выполнения.	Записывают домашнее задание.
Подведение итогов урока	5 мин.	1. Рефлексия. 2. Выставление оценок.	Делятся впечатлениями. Слушают преподавателя.

Ход урока

Мотивация учебной деятельности:

- заведение темы и цели урока методом активизации мыслительной деятельности обучающихся с использованием слайдов презентации.

Для определения цели проведения занятия обучающимся предлагается обратить внимание на слайд с ключевыми словами:

Торговые помещения

Неторговые помещения

Решетка продольная и поперечная

Боксовая (бутиковая) планировка

Смешанная планировка

Свободная планировка

Коэффициент установочной площади

Коэффициент экспозиционной площади

Зона адаптации

Зона покупки

Зона возвращения

Холодные и горячие зоны

Цель урока: Обеспечить в ходе урока усвоение обучающимися основ технологических планировок магазинов и принципов расположения и взаимосвязи функциональных групп помещений.

Актуализация опорных знаний

Проверить знания обучающихся, полученные ранее на предыдущей лекции по теме «Размещение торговых предприятий. Принципы, правила и виды размещения. Торговые здания: виды, требования, предъявляемые к ним» посредством тестирования (Приложение 6.1).

Обучающиеся обмениваются тестами и ориентируясь на слайд с ответами проверяют и оценивают работу друг друга.

Изучение нового материала. (Используется презентация)

Последовательность принятия решений при планировке торгового зала:

- разделение общей площади магазина на торговый зал и подсобные помещения;
- выделение основных зон торгового зала;
- выбор схемы расстановки торгового оборудования (разработка нескольких альтернативных вариантов);
- распределение товарных категорий или брендов на оборудовании в торговом зале;
- принятие решения по использованию стен.

Основные цели планировки торгового зала:

- управление движением покупателей (влияние на маршрут движения и скорость);
- покупатель должен увидеть весь товар, представленный в торговом зале;
- управление покупательской активностью.

Торговый зал и подсобные помещения

Первый вопрос, на который нужно ответить: насколько эффективно в магазине произведено разделение общей площади на торговый зал и подсобные помещения?

В правилах магазиностроения отношение торговой площади к общей определяет коэффициент эффективности ($K_{\text{э}}$) использования общей площади магазина:

коэффициент эффективности = торговая площадь/общая площадь магазина

Чем выше полученное значение, тем эффективнее используется площадь магазина.

Наиболее оптимальным считается соотношение торговой и неторговой площади магазина 70/30. Рекомендуемых показателей нет, многое зависит от товарной специфики магазина и наличия склада.

Общую площадь магазина по функциональному назначению подразделяют на следующие группы:

1. **торговые помещения:** торговый зал, кафетерий, а также помещения для оказания дополнительных услуг покупателям (отдел раскроя тканей, мастерская подгонки готового платья, демонстрационный зал, комната для обслуживания покупателей с детьми и т.д.). Сумма этих площадей составляет торговую площадь магазина;
2. **помещения для приёма, хранения товаров и подготовки их к продаже:** разгрузочные, приёмочные, кладовые, помещения для подготовки товаров к продаже;
3. **подсобные помещения:** для хранения тары и контейнеров, упаковочных материалов, инвентаря; мастерская мелкого ремонта оборудования, рекламно-декорационная мастерская, камера для мусора, экспедиция по доставке товаров на дом;
4. **служебные и бытовые помещения:** кабинет директора, бухгалтерию, комнату персонала, комнату личной гигиены, столовая, гардеробная, душевая и т.д.;
5. **технические помещения:** вентиляционные камеры, машинное отделение, котельная, электрощитовая и т.д.

Состав и размеры каждой из перечисленных групп помещений зависят от типа магазина, его ассортиментного профиля, торговой площади, формы продажи товаров, перечня оказываемых услуг, особенностей торгово-технологического процесса, технической оснащённости.

Расположение отдельных частей и групп помещений, их взаимосвязь определяют планировку магазина.

Задание: Обучающимся предлагается разместить на схеме помещения магазина по функциональному назначению. (Приложение 6.3)

К планировке магазина предъявляются следующие требования:

1. Торговые залы должны быть технологически связаны с помещениями для подготовки товаров к продаже и расположены так, чтобы при необходимости их можно было изолировать от других помещений.
2. Кладовые и помещения для подготовки товаров к продаже не должны быть проходными.
3. Приёмочные следует располагать вблизи помещений для хранения товаров.
4. Помещения для приёма, хранения и подготовки товаров к продаже должны обеспечивать кратчайшие пути движения товаров торговый зал.

5. Не разрешается проектировать проходы в служебные и бытовые, подсобные и технические помещения через торговый зал и помещения для хранения и подготовки товаров к продаже.

В магазинах самообслуживания торгово-технологический процесс отличается от этого процесса в магазинах, применяющих продажу товаров с индивидуальным обслуживанием. В этих магазинах увеличивается площадь торговых залов, изменяется планировка, назначение и соотношение отдельных частей. Значительную часть товаров размещают в торговом зале, **поэтому его площадь частично выполняет функции помещения для хранения товаров.**

Планировка магазина самообслуживания должна способствовать своевременному пополнению торгового зала товарами, иметь более широкий фронт их приёма, обеспечивать кратчайшие пути от разгрузочных платформ и кладовых в торговые залы, **правильно формировать покупательские потоки.**

Задание. После изучения требований к планировке магазина и взаимосвязи помещений обучающимся предлагается вернуться к схеме торгового зала и разместить помещения по функциональному назначению с учетом изученных требований. (Найти свои ошибки)

К устройству и планировке торгового зала предъявляется ряд требований:

- удобное для покупателей расположение входов, выходов и отделов;
- создание условий для перемещения товаров из помещений для их хранения и подготовки к продаже к местам размещения в ТЗ и выкладки;
- эффективное использование площади ТЗ при размещении торгового оборудования;
- обеспечение свободного движения потоков покупателей;
- рациональная организация расчетных операций.

Выделение основных зон в торговом зале

В торговом зале можно выделить следующие зоны (на слайде):

1. Входная зона.
2. Кассовая зона.
3. Площадь, занятая торговым оборудованием.
4. Магистраль для основного потока покупателей.

Входная зона (схема на слайде)

В магазинах самообслуживания вход и выход совмещены и расположены, как правило, у правого угла фасада здания, чтобы поток покупателей был направлен против часовой стрелки.

Для входной зоны существует одно важное правило – она должна быть свободной, т. е. в ней не нужно выставлять товар.

И чем больше площадь торгового зала, тем больше должна быть входная зона. В гипермаркетах площадью около 10 000 м² эта зона составляет примерно 7–8 м. В магазине площадью 100 м² входная зона составит 1–1,5 м.

Незанятая зона на входе нужна для того, чтобы покупатель мог замедлить шаг, осмотреться, привыкнуть к новому помещению и настроиться на совершение покупки.

Это зона «запечатления». Необходимо обеспечить покупателю положительные эмоции в зоне запечатления: он должен сказать «ах!» при входе в магазин. Это «ах!» покупатель должен увидеть при самом входе, даже если оно расположено в глубине торгового зала.

Положительные эмоции вызывает красиво выложенный товар (горы желтых, зеленых и оранжевых фруктов, проекционный телевизор с зафиксированной красивой картинкой) или неожиданные дизайнерские решения (большой аквариум с живыми рыбками).

Обычно магазин имеет один вход в торговый зал. (Типовая планировка магазина с одним входом на слайде)

Один вход оптимален для магазинов прямоугольных или квадратных, имеющих простую планировку там, где наблюдается основной поток покупателей. Ширина входа колеблется от 1 (для небольших магазинов) до 3 м (для крупных магазинов с высокой проходимостью). Гипермаркеты и крупные торговые центры могут иметь вход шириной до 10 м.

Магазин может иметь два или три входа в том случае, если это оправдано направлениями покупательских потоков (например, большой по площади торговый зал имеет вытянутую планировку и потоки идут равномерно с разных улиц).

Кассовая зона

Площадь контрольно-кассового узла включает в себя площадь, занимаемую кассовыми кабинками, проходами между ними, столами для упаковки товаров, а также площадь для хранения корзин и тележек для отборки товаров покупателями.

В магазинах самообслуживания эта площадь не должна превышать 15% площади торгового зала.

При этом количество рабочих мест контролеров-кассиров определяют исходя из специализации магазина и площади ТЗ.

Прежде всего, надо решить, сколько кассовых боксов располагать в магазине. Первоначально при ориентировочных подсчетах за норму принимается наличие одного кассового места на 100 м² торговой площади продовольственного и на 150 м² торговой площади непродовольственного магазина.

Для подсчета количества касс специалисты по магазиностроению рекомендуют использовать одну из формул:

$$\text{количество касс} = M (T + F \times t) / 3600 \times K ,$$

При расчете по такой формуле, например для магазина с пропускной способностью 350 чел./ч, где кассир тратит 5 с на обработку одного вида продукции и 20 с на расчеты, потребуется установка 7 кассовых мест.

Другая формула выглядит так:

$$\text{количество касс} = S (T + F \times t) / 3600 \times q \times K$$

Эта формула вместо пропускной способности учитывает площадь торгового зала (S), при этом минимальная площадь торгового зала (q) определяется строительными нормами и правилами (СниП) и составляет 2,5 м² на человека. Если произвести расчет по этой формуле для магазина с теми же параметрами и площадью в 600 м², оказывается, что в ней надо установить всего 5 кассовых мест (одно место на 120 м²).

Такое различие в расчетах позволяет говорить о том, что для оптимального проектирования кассовой зоны следует тщательно учитывать конкретные условия и вводить определенные поправки.

Размещение торгового оборудования

Рациональное использование площади магазина может быть обеспечено за счет правильного размещения и применения торгового оборудования.

В зависимости от размеров и конфигурации ТЗ, ассортимента реализуемых товаров и методов продажи применяют различные виды планировки. (Студентам предлагается по слайдам презентации ознакомиться с видами планировки торгового зала. В качестве раздаточного материала схемы планировки предложены каждому студенту для вклеивания в тетрадь. Приложение 6.5)

Решетка или линейная наиболее рациональна при продаже товаров по методу самообслуживания. Расстановка оборудования и проходы для покупателей спланированы в виде параллельных линий, расположенных вдоль торгового зала (продольная) или поперек торгового зала (поперечная), а также могут сочетать продольную и поперечную планировки (комбинированная).

Боксовая планировка наиболее часто применяется в магазинах, имеющих вытянутые пропорции ТЗ или в крупных магазинах. Вся площадь ТЗ разбивается на

изолированные друг от друга отделы (боксы). При этом каждый отдел имеет свой контрольно-кассовый узел. Такая планировка менее удобна для покупателей, т.к. им приходится затрачивать дополнительное время на расчетные операции в каждом отделе.

Выставочная планировка применяется в тех магазинах, где продажа товаров осуществляется по образцам (бытовая техника, телевизоры, ткани, обои и т.д.).

Смешанная планировка сочетает в себе различные виды планировок.

(Пример планировки магазина, сочетающей три схемы расстановки торгового оборудования, предлагается на слайде.)

Любого руководителя торгового предприятия волнует вопрос, как сделать магазин приносящим максимальную прибыль?

Ответ на вопрос прост: добиваться максимально эффективного использования торговых площадей. Это означает, что каждый квадратный метр помещения выполняет строго определенную функцию в торговом процессе и должен работать с наибольшей отдачей.

Коэффициент установочной площади

В торговом зале площадь, занятая торговым оборудованием (установочная площадь), определяется по размерам внешних границ торгового оборудования или вспомогательных конструкций (примерочных кабин и др.). Планировка считается удачной, если достигнуто равновесие между комфортом для покупателей и эффективным использованием торгового пространства.

Показателем эффективности размещения оборудования в торговом зале является коэффициент установочной площади (K_u):

коэффициент установочной площади = установочная площадь (m^2) / общая площадь торгового зала (m^2).

Для большинства магазинов рекомендуемый коэффициент установочной площади 0,25–0,35 (max 0,4). Этот коэффициент могут использовать продуктовые магазины, супермаркеты/гипермаркеты, обычные магазины одежды и другие магазины, имеющие напольное торговое оборудование и торгующие товарами средних размеров.

Магистраль основного покупательского потока

Это важная составляющая планировки торгового зала, особенно для большого магазина. Магистраль – это главный и основные боковые проходы, по которым движется основной поток покупателей. (Примеры расположения магистралей приведены на слайде)

Организовывают пространство таким образом, чтобы покупатели шли по естественному ходу движения – **против часовой стрелки**. Правая от входа стена торгового зала считается самым выигрышным участком – мы в первую очередь обращаем внимание на то, что находится по правую руку от нас, и движемся справа налево.

Торговый зал делится на несколько зон. Есть зоны с наибольшей привлекательностью, где совершается больший процент покупок, и наименее привлекательные, где покупательский поток ослаблен.

Лучшая по привлекательности зона: входная зона, начало движения и правая стена (или стеллажи) по ходу покупателя (для уникальных категорий, для приоритетных и сезонных категорий, для новинок).

Высокие по приоритету зоны – вершины «золотых треугольников» (для товаров постоянного спроса).

В вершинах «золотых треугольников», по внешнему периметру торгового зала, далеко от входа, располагают товары постоянного спроса (например, гастрономия, молоко) или товары целенаправленной покупки (например, ноутбуки, учебная литература), за которыми покупатель придет обязательно и пройдет через весь торговый зал, увидев заодно все, что продается в магазине.

Значительная по приоритету стена – противоположная от входа (алтарная) стена (для приоритетных и базовых категорий).

Здесь проходят 80 % покупателей, поэтому тут стоит расположить товары базовые и приоритетные, имеющие характер целевой или запланированной покупки, а также крупногабаритные товары, которые видны будут от входа. Товары приоритетных категорий важнее всего – они приносят максимальную прибыль и пользуются высоким спросом. Важно расположить их не только у стены, но и на торцах стеллажей напротив, чередуя с товарами импульсивного спроса.

Средняя по приоритету стена – максимально удаленная от входа (для базовых и периодических категорий).

Сюда можно отнести все базовые категории с целевым спросом, а также крупные товары или товары, привлекающие покупателей (имеющие приятный запах – выпечка, кофе; звук – музыкальные центры или демонстрационные залы; освещение – стенды с подсветкой или демонстрационные подиумы). Здесь могут располагаться отделы, привлекающие максимальное число покупателей, – алкогольной продукции, крупных предметов бытовой техники, мебели, игрушек.

Кассовая зона подходит для удобных категорий (пакеты, открытки, сувениры) и для мелких товаров с высоким спросом, как приоритетных (сигареты), так и базовых (носки, колготы). Это также отличное место для товаров по специальной цене.

Кассовая зона считается зоной самых высоких импульсивных покупок, но продажу дорогого и статусного товара здесь организовывать не стоит. Товар на выходе кажется покупателям менее престижным, к тому же покупательская корзина уже заполнена и покупательский бюджет исчерпан.

Менее приоритетная зона – внутренние ряды в центре зала (для базовых и периодических категорий). Все товары, спрос на которые носит периодический характер, располагаем внутри торгового зала.

Важен принцип **товарного соседства**: у стеллажа с чаем и кофе логично разместить конфеты и свежую выпечку, в магазине одежды использовать капсульную развеску, в магазине бытовой техники рядом поставить микроволновые печи и открыть отдел с посудой и кухонной утварью, а постельное белье вполне может соседствовать со шторами и скатертями.

Размещая товар по принципу выбора покупателя, мы реализуем идею «комплексной» покупки – одна покупка влечет за собой другую, и у покупателя есть выбор из дополняющих друг друга товаров. Принцип товарного соседства гласит: нельзя класть рыбу рядом с молоком, куртки – с бельем и т. д.

По возможности необходимо выделить магистраль визуально – разметкой или яркими POS-материалами. Магистраль не должна прерываться и должна начинаться и заканчиваться в одной точке, т. е. быть «кольцевой». Это обеспечит возможность провести покупателя через весь магазин, показать ему наибольшее количество товара.

6. Домашнее задание: Разработать схему планировки торгового зала магазина самообслуживания для выполнения практической работы по изучению правил мерчендайзинга (пример схемы расстановки торгового оборудования в торговом зале представлен на слайде).

7. Рефлексия.

Итак, Вы сегодня на уроке узнали много нового. Ну а теперь пора подвести итоги нашего занятия. Предлагаю провести рефлексию вашей деятельности на уроке.

Предлагаю выполнить задание по рядам и заполнить пустые места в раздаточном материале (прием «Отсюда-сюда»), раскрывая суть определения. Оценку «отлично» получает тот ряд, который быстрее других справится с заданием и выполнит его правильно.

А теперь, используя прием «Кубик Блума» предлагаю ответить на следующие вопросы:

Назови вид планировки ТЗ для крупных универсальных магазинов, где торговля ведется через прилавки.

Предложи вид планировки ТЗ для продажи крупногабаритных товаров или при продаже товаров по образцам.

Объясни в каких магазинах применяется вид планировки торгового зала, при которой торговое оборудование располагается перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку.

Предположи для чего необходимо оказывать влияние на маршрут движения покупателей и скорость и как это можно сделать?

Вспомни что понимается под планировкой торгового зала?

Поделись своими впечатлениями от урока (ребята говорят что было трудно и непонятно, с чем не справились, что было интересно и понравилось).

С задачей Вы справились, а это говорит о том, что цель нашего занятия достигнута.

Подведение итогов.

Оценивание обучающихся на занятии происходит путем суммирования оценок за выполнение теста; выполнение задания по размещению на схеме магазина помещений по их функциональному назначению; выполнение задания по рядам с использованием приема «Отсюда-сюда» и работы с «Кубиком Блума» и нахождения среднего арифметического значения. Каждый обучающийся получает оценку за работу на уроке.

Технологическая карта

Практическое занятие «Составление оптимальных вариантов размещения товарных групп по методу ABC»

Тема Применение в технологиях мерчендайзинга продажи товаров по «Методу ABC».

Цели занятия:

1. Повторить и закрепить теоретический материал по изученной теме
2. Принимать решения на основе анализа.

Вопросы для закрепления:

1. В чем сущность и отличительные особенности продажи товаров по методу ABC.
2. Как происходит формирование групп товаров А, В, С.

Задание. Прочитайте данную ситуацию. Насколько существующая схема расположения товарных групп в торговом зале соответствует стандартам мерчендайзинга. При выявлении несоответствий предложите варианты устранения несоответствий. Составьте схему размещения товарных групп по методу ABC.

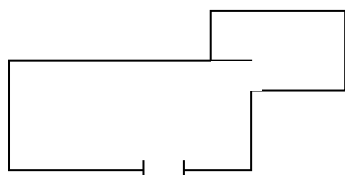
В супермаркете соусы и приправы продаются в отдельной секции. Большим спросом пользуются соусы торговой марки "Балтимор", соус "Чесночный" и майонез "Кальве", которые быстро раскупаются, продаются с небольшой наценкой и фактически являются "зазывным" товаром. На долю этих продуктов приходится около 10% наименований от всего торгового ассортимента отдела, однако они составляют 50% в товарообороте.

Для покупателей-гурманов и любителей экзотики магазин предлагает редкие соусы и приправы, такие как соус "Китайский сладкий" и "Чили", майонезы "Соевый" и "Ароматный" и другие деликатесы, их удельный вес в товарообороте – 10-12%. Ассортимент других товаров рядового ассортимента подвержен частому обновлению (их доля – 40%).

С точки зрения управления характеристику товаров отдела "Соусы и приправы" можно представить следующим образом:

Товары группы А	Товары группы В	Товары группы С
Необходимые товары (зазывные)	Товары рядового ассортимента	Специальные товары
Крупные продажи (10% наименований составляют 50% товарооборота)	Средние продажи (40% наименований дают 40% товарооборота)	Слабые продажи (50% наименований дают 10% товарооборота)
Низкая наценка	Средняя наценка	Высокая наценка
Быстрая оборачиваемость	Средняя оборачиваемость	Низкая оборачиваемость
Основной поток	Вторичный поток	Самый малый поток

Учитывая характер движения покупателей, используйте метод ABC для размещения различных наименований соусов и приправ на ниже приведенной схеме отдела.



Технологическая карта

Тема: Практическое занятие «Визуальный мерчендайзинг»

Цель занятия:

1. Изучить распределение познавательных ресурсов покупателей по длине и высоте стеллажа;
2. Последовательность разработки планограмм;
3. Способы привлечения внимания покупателей к товару; правила приоритетных мест и комфорта восприятия товаров.

Задание 1. Проанализируйте эффективность использования видов выкладки горизонтальным и вертикальным способом.

Задание 2. Сгруппируйте образцы товаров по маркам, сортам, производителю и упаковке, применяя перекрестный мерчендайзинг при выполнении выкладки.

Задание 3. Составьте «план-карту» распределения познавательных ресурсов покупателя и показателей продаж для следующих прилавков: 1) высота 170 см; длина 400 см; 2) высота 200 см; длина 600 см. При выполнении данного задания необходимо учесть природные особенности покупателей.

Задание 4. Составьте планограмму выкладки выбранного вами товара, исходя из следующих размеров прилавка: длина 400 см и высота 170 см. Высоту и количество полок выберите в соответствии с размещаемым товаром.

**Анкета
по профессиональному самоопределению**

Ответьте на вопросы предлагаемой анкеты по профессиональному самоопределению.

1. Выбрали ли вы свою будущую профессию?
2. Назовите выбранную вами профессию.
3. Если вы еще не выбрали профессию, то какие профессии вам нравятся?
4. Изменилось ли ваше отношение к профессиям, с которыми вы ознакомились, изучая данную программу?
5. Изменилось ли ваша оценка собственных способностей и возможностей после прохождения профессиональных проб?
6. Что вы можете сказать о людях, выбравших изученные вами профессии?
7. Каковы ваши намерения после окончания школы?
8. В каких профессиях вы хотели бы еще себя попробовать?
9. Предпринимаете ли вы что-нибудь для подготовки себя к будущей профессии?
10. Если вы готовитесь к будущей профессии, то укажите, каким образом вы это делаете.
11. Какими, по вашему мнению, основными качествами должен обладать специалист той профессии, которую вы хотите выбрать?
12. Какими из этих качеств вы обладаете?
13. Если вы не сможете после окончания школы сразу реализовать свои профессиональные намерения, что будете делать?

Мониторинговая карта результатов обучения

Показатели (оцениваемые параметры)	Критерии	Степень выраженности оцениваемого качества	Число баллов	Методы диагност ики	Уро вен ь
П р е д м е т н ы е р е з у л ь т а т ы					
Теоретические знания по основным разделам учебно-тематического плана программы	Соответствие теоретических знаний программным требованиям	С трудом, помощью преподавателя объясняет содержание, характер труда в изучаемой сфере деятельности, требования, предъявляемые к личности и профессиональным качествам.	1	Устный опрос Практиче ские занятия	Д
		Практически не усвоил теоретическое содержание программы; овладел менее чем ½ объема знаний, предусмотренных программой.			
		Практически не усвоил правила безопасности труда, санитарии, гигиены, нуждается в подсказке преподавателя.			
		Может рассказать менее ½ объема материала по правилам использования оборудования и инвентаря			
		С трудом, но самостоятельно объясняет содержание, характер труда в изучаемой сфере деятельности, требования, предъявляемые к личности и профессиональным качествам. Объем освоенного материала – более ½.	2		С
		Владеет более ½ объема знаний по правилам безопасности труда, санитарии, гигиены, предусмотренных программой.			
		Самостоятельно, но с ошибками и не полностью, перечисляет правила безопасности труда, санитарии, гигиены.			
		Может рассказать более ½ объема изученного материала по правилам использования оборудования и инвентаря			
		Самостоятельно и в полном объеме объясняет содержание, характер труда в изучаемой сфере деятельности, требования, предъявляемые к личности и профессиональным качествам.	3		В
		Отлично владеет знаниями по правилам безопасности труда, санитарии, гигиены, предусмотренными программой.			
		Самостоятельно и в полном объеме, перечисляет правила безопасности			

		труда, санитарии, гигиены.			
		Владеет правилами использования оборудования и инвентаря			
Практические умения и навыки, предусмотренные программой по основным разделам учебно-тематического плана программы	Соответствие практических умений и навыков программным требованиям	Самостоятельно и без ошибок не может выполнять простейшие профессиональные операции	1	Практические занятия Анкетирование	Д
		Нарушает санитарно-гигиенические требования и правила безопасности труда при выполнении практических работ			
		Нуждается в помощи преподавателя при пользовании инвентарем, оборудованием, документацией (технологической картой)			
		Не может в полной мере соотносить свои индивидуальные особенности с профессиональными требованиями			
		Самостоятельно, но с незначительными ошибками выполняет простейшие профессиональные операции.	2	Практические занятия Анкетирование	С
		Имеются незначительные ошибки в выполнении санитарно-гигиенических требований и правил безопасности труда при выполнении практических работ			
		Умеет пользоваться инвентарем, оборудованием, при работе с документацией нуждается в подсказке			
		В основном соотносит свои индивидуальные особенности с профессиональными требованиями			
		Самостоятельно и правильно выполняет простейшие профессиональные операции.	3	Практические занятия Анкетирование	В
		Выполняет санитарно-гигиенические требования и правила безопасности труда при выполнении практических работ			
		Умеет пользоваться инвентарем, оборудованием, с документацией.			
		Соотносит свои индивидуальные особенности с профессиональными требованиями			
Л и ч н о с т н ы е р е з у л ь т а т ы					
Осмысление мотивов своих действий при выполнении заданий; критическое	Сформированность волевых качеств и критического отношения к	При выполнении заданий действует не уверенно, нуждается в постоянной помощи и поддержки преподавателя. Не способен адекватно оценить результаты собственной деятельности	1	Педагогическое наблюдение при	Д
		При выполнении заданий действует с заминками, сомнением, но	2		С

отношение к результатам собственной деятельности	собственной деятельности.	самостоятельно. При оценке собственных действий испытывает незначительные трудности.		выполнен ии практических работ	В	
		Задания выполняет уверенно, в помощи не нуждается. Адекватно оценивает результат работы, указывает на достижения и ошибки.	3			
Формирование профессионального самоопределения, ознакомление с миром профессий;	Сформированность профессионального самоопределения	Не определился в выборе профессии, не имеет профессиональных предпочтений, слабо владеет знаниями о мире профессий, нет интереса к самоопределению	1	Анкета	Д	
		Не определился в выборе профессии, но имеет профессиональные предпочтения, самостоятельно интереса к самоопределению не проявляет, но к новым знаниям относится положительно, не игнорирует	2			С
		Выбрал будущую профессию либо имеет понимание, какие профессии нравятся; предпринимает действия для подготовки себя к будущей профессии	3			
Уважение к труду, трудолюбие	Понимание ценности труда в жизни человека	Демонстрирует нежелание выполнять практические работы, ленится, отлынивает от занятий, пренебрежительно относится к физическому труду.	1	Педагогическое наблюдение Практические занятия Анкета	Д	
		При выполнении практических работ неохотно берется за физическую работу, дифференцирует профессии на достойные и недостойные.	2			С
		Проявляет трудолюбие, демонстрирует уважение к любому труду и людям труда	3			
М е т а п р е д м е т н ы е р е з у л ь т а т ы						
Познавательные: использовать знаково-символические средства для выполнения практических задач	Самостоятельность в использовании знаково-символических средств для выполнения практических задач	Демонстрирует слабое владение знаково-символическими средствами при выполнении практических работ, требуется помощь преподавателя	1	Педагогическое наблюдение при выполнении практических работ	Д	
		Имеются затруднения в выборе и использовании знаково-символических средств при выполнении практических работ	2			С
		Уверенно и самостоятельно пользуется знаково-символическими средствами при выполнении практических работ	3			

Регулятивные: способность обучающегося принимать и сохранять учебную цель и задачи; умение планировать собственную деятельность в соответствии с поставленной задачей и условиями её реализации и искать средства её осуществления; умение контролировать и оценивать свои действия, вносить коррективы в их выполнение на основе оценки и учёта характера ошибок, проявлять инициативу и самостоятельность в обучении	Самостоятельность в выполнении практических работ	Требуется постоянной помощи и поддержки при выполнении практических работ со стороны преподавателя	1	ких работ	Д
		Иногда нуждается в незначительной помощи преподавателя при выполнении практических работ со стороны преподавателя	2		С
		Самостоятельно выполняет практические работы	3		В

Коммуникативные умение сотрудничать с педагогом и сверстниками при решении учебных задач	Адекватность восприятия информации идущей от преподавателя и сверстников	Объяснения преподавателя не слушает, учебную информацию не воспринимает; испытывает серьезные затруднения в концентрации внимания и работе в группе, с трудом воспринимает учебную информацию.	1	Педагогическое наблюдение	Д
		Слушает и слышит преподавателя, воспринимает учебную информацию при напоминании и контроле, иногда принимает во внимание мнение сверстников.	2		С
		Сосредоточен, внимателен, слушает и слышит преподавателя, адекватно воспринимает информацию, уважает мнения других, продуктивно работает в группе.	3		В