

Сафронова Анастасия Васильевна

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение

Тюменской области «Тюменский техникум строительной индустрии

и городского хозяйства»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОП. 11 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дисциплина	ОП. 11 Основы предпринимательской деятельности
Специальность СПО, группа	08.02.01 Строительство и эксплуатация зданий и сооружений СЗС-12-9-1 , 4 курс (на базе основного общего образования)
Тема методической разработки	Раздел №2. «Разработка бизнес-проекта» (32 часа) (в соответствии с календарно – тематическим планированием) Тема 2.4. Продвижение товаров и услуг на рынок (2 часа)
Продолжительность учебного занятия	80 минут
Преподаватель	Сафронова Анастасия Васильевна

Цель учебного занятия: Формирование умения осуществлять выбор маркетинговых ходов по продвижению товаров и услуг.

Задачи:

Образовательная (дидактическая): изучить основные этапы, методы продвижения товаров и услуг с точки зрения потребителя;

Развивающая: развивать логическое и креативное мышление;

Воспитательная: воспитать культуру публичного выступления.



Перспективная: повышать уровень маркетинговых знаний студентов с целью применения их в профессиональной деятельности.

Формы организации учебной деятельности:

- фронтальная;
- групповая работа;
- индивидуальная работа.

Таблица 1

Результаты обучения на учебном занятии

Результат обучения		Показатели результата
Знания		
3.13	Знать основные элементы продвижения товаров и услуг	1. Владеет основными элементами продвижения товаров и услуг
Умения		
У.4	Выбирать способ продвижения товаров и услуг на рынок	Выбирает наиболее оптимальный способ продвижения для объекта собственной деятельности

Таблица 2

**Формируемые общие и профессиональные компетенции
на учебном занятии**

ОК.2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выполняет все виды работ, предлагаемых преподавателем; Использует общие приемы при решении ситуационных задач, формулирует выводы;
ОК.3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Демонстрирует навыки решения нестандартных ситуаций, аргументирует собственное мнение и несет ответственность за свои действия
ОК.4	Осуществлять поиск и использует информацию, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного	Находит информацию в нормативно-правовом акте в соответствии с заданной ситуацией



	развития	
ОК.6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Демонстрирует навыки организации работы в группе/команде: учитывает мнение коллег, участвует в распределении ролей, оценивает свою роль в коллективе
ОК.9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Четко выполняет различные предлагаемые задания в установленный регламент времени

Таблица 3

Методы обучения, используемые на учебном занятии

По источникам получения знаний:	Словесные: беседа, объяснение Наглядные: мультимедиапрезентация, Практические: работа с текстом, заполнение таблиц, выполнение творческого задания
По характеру познавательной деятельности и усвоению содержания образования:	Частично – поисковый: работа с текстом, анализ собственного жизненного опыта
По степени самостоятельности:	Учебная деятельность при тьюторском сопровождении преподавателя; Фронтальная работа; Деятельность группой; Самостоятельная работа;

Тип урока: Урок изучения нового материала

Вид урока: Комбинированный урок

Педагогическая технология (ее элементы): Тренинговые технологии, технология проблемного обучения.

Приемы обучения:

- элемент провокации;
- анализ таблиц;
- определение терминов;
- ответы на поставленные вопросы;
- работа в группах;
- работа с текстом;

Методическое обеспечение:

- методическая разработка учебного занятия;
- раздаточный материал

Средства обучения: Компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедиапроектор, раздаточный материал

Используемая основная литература:

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. – Спб.: Питер, 2013. – 352 с.
2. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста. – М.: Форум, 2014. – 256с.
3. Лапуста М.Г. Предпринимательство / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 608 с.

Дополнительная литература:

1. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности / О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 284 с.
2. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности / И.К. Шевченко. – М.: Форум, 2011. – 220 с.

Интернет - ресурсы:

1. <http://msd.com.ua/biz/2-2/> - портал мастерская своего дела, общие основы предпринимательской деятельности
2. <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook067/book/index/index.html> - Основы предпринимательства (электронный учебно-методический комплекс)



Технологическая карта урока

№ п.п.	Этапы проведения урока	Время	Деятельность преподавателя	Деятельность обучающихся	Компетенции
1.	Организационный момент	1 мин.	- Приветствие обучающихся;	-Приветствие преподавателя;	
		2 мин.	- Совместное обсуждение со студентами правил работы на занятии.	- Обозначение правил работы на занятии;	
	Целеполагание	15 мин.	<p>Мотивация студентов и актуализация знаний</p> <p><i>Обсуждение монетной системы получения оценок на занятии:</i></p> <p>За _____ дополнения, формулирование вопросов, активное участие на занятии, правильные, грамотно сформулированные ответы на поставленные вопросы студенты получают монету номиналом 10 копеек, те студенты, кто набирают 1 рубль и более, получают оценку «отлично», 60-90 копеек «хорошо», 50 «удовлетворительно».</p> <p><u>Проведение разминки:</u></p> <p>Студентам зачитываются выражения по пройденному материалу, задача студентов - сделать выбор – верное или неверное выражение, или оно верно на половину, встать около той таблички, которая характеризует решение обучающегося, аргументировать точку зрения.</p> <p>Задание в Приложение №1</p>	Осмысление утверждений, принятие решения о правильности данного высказывания, аргументация сделанного выбора.	



		6 мин.	<p>Просмотр видеоматериала.</p> <p>Наводящими вопросами определяем тему занятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Что было представлено в ролике? (реклама товаров) - Сформулируйте, для чего необходима реклама? (для продвижения товара) <p>Формулируем цели и задачи занятия.</p> <p>Корректировка сформулированной цели студентами, обозначение задач урока</p> <p>Цель: уметь осуществлять выбор маркетинговых ходов по продвижению товаров и услуг.</p> <p>Задачи:</p> <p>Обучающая: изучить основные этапы и элементы продвижения товаров и услуг с точки зрения потребителя;</p> <p>Развивающая: развивать логическое и креативное мышление;</p> <p>Воспитательная: воспитывать культуру публичного выступления.</p>	<p>Исходя из увиденного материала, студенты определяют тему урока, отвечая на наводящие вопросы.</p> <p>Формулируют цели, обсуждают задачи</p>	<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>
2.	Основная часть	20мин.	<p>Изучение новой темы по средствам фронтального обсуждения со студентами:</p> <p>1. Совместное со студентами формулирование определения и цели продвижения товаров и услуг, по средствам ответов на вопросы:</p>	<p>- Студенты учувствуют в беседе, самостоятельно формулируют определение и цель «продвижения товаров и услуг»</p> <p>- Посредством дискуссии формулируют</p>	<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>



		<p>«Дайте определение, что такое продвижение?»</p> <p>«Исходя из определения, сформулируйте цель продвижения товаров и услуг»</p> <p>2. Обсуждение основных этапов продвижения товаров и услуг</p> <p>3. Рассмотрение основных элементов продвижения товаров, заполнение таблицы Приложение №2</p>	основные этапы продвижения товаров и услуг	
	15 мин.	- Обсуждение выступлений студентов, проведение дискуссий, корректировка по необходимости ответов студентов	- Выступление студентов с презентацией современных форм продвижения товаров и услуг – direct-marketing, event-marketing, брэндинг, партизанский маркетинг. Дискуссия между студентами – обсуждение вопросов студентам-докладчикам	ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
	5 мин.	<p>Закрепление полученных знаний</p> <p>Студентам предлагается разделить на 2 группы и выполнить игровое задание, на развитие креативного мышления.</p> <p>Пояснение задания в приложении №3</p>	Студенты делятся на 2 группы, на время выполняют задание.	<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них</p>



					ответственность.
		8 мин.	<p>Итоги игрового задания подводят педагог и присутствующие гости занятия.</p> <p>Подсчитываются количество ответов, выявляется команда победитель. Та группа, что победила, получает 50 копеек, которая вправе самостоятельно разделить между участниками исходя из их эффективной работы в группе.</p> <p>Общий подсчет денежных средств индивидуально у каждого студента, объявление оценок</p>	<p>Самостоятельно определяют наиболее активных участников групп, распределяют монеты.</p> <p>Общий подсчет денежных средств индивидуально у каждого студента, получение оценок на занятии</p>	<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>
3.	Заключительная часть	2 мин.	<p>Подведение итогов занятия</p> <p>Обозначение домашнего задания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - найти и выписать основные показатели эффективности мероприятий по продвижению товаров и услуг - творческое задание - написать эссе по предложенным темам: «Величина рекламной шумихи вокруг товара обратно пропорциональна его реальной ценности». Закон Поттера «Реклама обходится очень дорого, особенно если ваша жена умеет читать». Неизвестный автор «Последняя стадия адаптации продукта к рынку - это адаптация 	<p>Помечают домашнее задание, задают вопросы</p>	



			рынка к продукту». Клайв Джеймс		
		6 мин.	Рефлексия – синквейн. Напоминание опорной схемы написания синквейна, рассмотрение примера синквейна. Приложение №4	Студентам предлагается написать синквейн по пройденной теме, озвучить его.	

Приложение №1

Разминка

Студентам зачитываются выражения по пройденному материалу, задача студентов - сделать выбор – верное или неверное выражение, или оно верно на половину 50/50, встать около той таблички, которая характеризует решение обучающегося, аргументировать точку зрения.

Перечень утверждений:

1. Главная цель предпринимательской деятельности – это удовлетворение спроса потребителей;
2. При создании бизнеса, первоочередным является финансовые средства начинающего предпринимателя;
3. Франшиза – это удобный способ организации предпринимательской деятельности;
4. Государственная поддержка предпринимательской деятельности заключается исключительно в предоставлении финансовых льгот
5. При регистрации предприятия, сначала необходимо разработать учредительные документы
6. Маркетинг – это реклама товара или услуги.

Эталоны ответов:

1. Неверно. Главная цель – получение прибыли

2. Неверно. Первостепенным является бизнес-идея.
3. Верно. Удобство франшизы – готовый бизнес, узнаваемый бренд, минимальные затраты на рекламу предприятия.
4. Неверно. Помимо финансовой поддержки, существует – юридическая, консалтинговая, визовая поддержка, предоставление налоговых льгот.
5. Верно. Необходимы при регистрации – устав предприятия, учредительный договор.
6. Неверно. Маркетинг – в первую очередь это анализ. Анализ рыночных возможностей, спроса потребителей, поведения покупателей, анализ конкурентов и т.д.



Основные элементы продвижения товаров

Задание:

Заполнить в таблице недостающие элементы.

Элемент системы продвижения	Сущность	Пример
Стимулирование сбыта		Промо-акции, распродажи, дегустации, лотереи и конкурсы
Мерчендайзинг	Способы представления товара в магазине и оформления торгового зала, позволяющие выделить продукт и стимулировать к его покупке	
Реклама		
Выставки и ярмарки		Отраслевые и профильные выставки, ярмарки
Личные продажи	Личные контакты торгового персонала, направленные на стимулирование покупок потребителей	

Эталон ответов

Элемент системы продвижения	Сущность	Пример
Стимулирование сбыта	Мероприятия, направленные на активное стимулирование покупки в определенный период времени	Промо-акции, распродажи, дегустации, лотереи и конкурсы
Мерчендайзинг	Способы представления товара в магазине и оформления торгового зала, позволяющие выделить продукт и стимулировать к его покупке	Выкладка, POS-материалы, аромо-маркетинг, использование различных цветовых и звуковых эффектов в торговом зале
Реклама	Процесс распространения информации о продукте или услугах компании с целью стимулирования увеличения их продаж, осуществляемый за счет заказчика	Вывески, теле-, радиоролики, реклама на транспорте
Выставки и ярмарки	Комплекс мероприятий, направленный на демонстрацию товара и его конкурентных преимуществ непосредственно потребителю либо партнерам с целью стимулирования продаж	Отраслевые и профильные выставки, ярмарки
Личные продажи	Личные контакты торгового персонала, направленные на стимулирование покупок потребителей	Продажа косметики через дистрибьюторов «Авол», продажа консалтинговых услуг



Приложение №3

Студентам предлагается разделить на 2 группы и выполнить игровое задание, на развитие креативного мышления. Задание: за 5 минут придумать как можно больше нестандартных способов применения канцелярской скрепки. После окончания времени на выполнения задания команды по очереди называют свои ответы. Выигрывает та команда, которая придумала наибольшее количество способов применения данного предмета, при этом подошла к заданию с новаторской точки зрения.

Критерии оценивания задания:

- ответы зачитываются только в том случае, если их действительно можно было бы применить на практике(1балл)

- если ответы отличаются креативностью и новизной (1 балл)

Не зачитываются ответы, которые не совместимы со здравым смыслом

Приложение №4

Опорная схема синквейна

1. В первой строке одним словом обозначается тема синквейна – это может быть любой предмет, определение, объект, явление, названное одним словом, из пройденного материала на занятии.
2. Во второй строке в двух словах дается характеристика темы, изложенной в предыдущей строке. Можно использовать прилагательные, причастия.
3. В третьей строке речь идет о тех способностях, которыми обладает объект из первой строки – какие действия он производит? Используют глаголы и деепричастия.
4. В четвертой строке автор выражает уже не объективное восприятие темы, а свое субъективное отношение к ней.
5. В пятой строке пишется одно слово, подводящее итог – вывод, который делается из всей выше указанной информации и лаконично выражает суть темы.



Пример синквейна на тему «Государство»:

1. Государство
2. Независимое, правовое
3. Собирает налоги, судит, выплачивает пенсии
4. Государство – это мы!
5. Защита

Приложение №4

Опорная схема синквейна

1. В первой строке одним словом обозначается тема синквейна – это может быть любой предмет, определение, объект, явление, названное одним словом, из пройденного материала на занятии.
2. Во второй строке в двух словах дается характеристика темы, изложенной в предыдущей строке. Можно использовать прилагательные, причастия.
3. В третьей строке речь идет о тех способностях, которыми обладает объект из первой строки – какие действия он производит? Используют глаголы и деепричастия.
4. В четвертой строке автор выражает уже не объективное восприятие темы, а свое субъективное отношение к ней.
5. В пятой строке пишется одно слово, подводящее итог – вывод, который делается из всей выше указанной информации и лаконично выражает суть темы.

Пример синквейна на тему «Государство»:

1. Государство
2. Независимое, правовое
3. Собирает налоги, судит, выплачивает пенсии
4. Государство – это мы!
5. Защита

