Проект «Профессия продавец»

Тип **проекта**: информационно-игровой, творческий.

Участники **проекта**: дети, воспитатели, родители.

Возраст детей: 3-4 года *(II младшая группа)*, 4-5 лет *(средняя группа)*

Проблема, значимая для детей, на решение которой направлен **проект**:

Каждый человек мечтает обрести в жизни любимое дело, доставляющее радость ему самому и приносящее пользу людям. Как выбрать **профессию**, которая бы всю жизнь приносила удовлетворение? **Профессия** человеку нужна не сама по себе. Она необходима ему не только для того, чтобы кормить себя и свою семью, быть востребованным обществом и получать от него признание. Она нужна в первую очередь для того, чтобы создать свой имидж, отражающий уникальность человека, достичь определенного социального статуса. Человек существует не ради самого себя, а для того, чтобы состояться, быть самостоятельным.

В наши дни **профессий стало очень много**. Их уже много тысяч. И все время появляются все новые и новые. Подрастающему поколению очень трудно ориентироваться в мире **профессий**. Трудно выбрать **профессию своей жизни**. Очень часто не только дошкольники, но и школьники имеют весьма смутные представления о мире **профессий взрослых**. Даже если ребенок и был на работе у мамы или папы, он так и не понял сути их **профессиональной деятельности**. Необходимо способствовать социализации и адаптации подрастающего поколения в окружающем мире.

Однако сам ребенок реализовать себя может не всегда. Осознать значимость труда, войти во взрослую жизнь с уже сформированными представлениями о труде и уметь ориентироваться в мире **профессий**, ему должны помочь взрослые, которые находятся рядом с ним с самого рождения *(родители, воспитатели, педагоги)*.

Одна из основных задач дошкольного образования – формирование положительного отношения к труду и первичных представлений о труде взрослых, его роли в обществе и жизни каждого человека. Очень важно у ребенка дошкольника вызвать интерес к различным **профессиям**, востребованным в современном обществе, в том числе **продавца**. Поэтому важно грамотно выстроить работу по формированию у детей представления о **профессии продавца**.

Цель **проекта**: дать детям представление о **профессии продавца**.

Задачи **проекта**:

- для детей

• познакомить детей с **профессией продавца**, его трудовыми процессами, с предметами - помощниками;

• познакомить с разными видами магазинов;

• вызвать у детей интерес к окружающему миру, формировать реалистическое представление о труде людей;

• воспитывать уважение к труду **продавца**;

• развивать познавательную активность.

- для педагогов

• создавать условия для получения детьми удовольствия от общения;

• активизировать творческий потенциал.

- для родителей

• способствовать установлению партнерских отношений родителей и педагогов.

Форма проведения итогового мероприятия **проекта**: сюжетно – ролевая игра «Магазин».

Название итогового мероприятия **проекта**: *«Магазин»*.

Ожидаемые результаты по **проекту**:

- для детей

• дети 3-4 лет получат знания о **профессии продавца**, о различных видах магазинов;

• проявление признательности и уважения к труду взрослых.

- для педагогов

• повышение уровня педагогической компетентности в освоении современных образовательных технологий *(метод****проектов****)*;

• удовлетворенность работой.

- для родителей

• установление партнерских отношений родителей и педагогов в совместной организации жизни группы;

• обмен опытом семейного воспитания педагогов и родителей;

• приобретение родителями знаний и практических навыков при взаимодействии с ребенком.

Мероприятия и по реализации проекта*«Профессия Продавец»* и

продукт проекта

***«Социально-коммуникативное развитие»***

Сюжетно - ролевые игры: «Магазин», «Супермаркет + охрана», «Книжный магазин», «Магазин игрушек», «Доставка товара в магазин»;

этическая беседа о поведении в общественных местах;

беседа для детей о профессии «Продавец».

рассматривание иллюстраций *«В магазине»*;

дидактическая игра – *«Разложи продукты по разделам»*, *«Оформи витрину»*;

лото и пазлы на тему: *«Профессии»*;

кубики «Профессии»;

***«Речевое развитие»***

НОД *«Магазины»*;

беседа для детей о профессии «Продавец».

беседа *«Кассир»*;

беседа *«Какие бывают магазины»*.

***«Художественно-эстетическое развитие»***

чтение стихов о продавце;

чтение литературного произведения Ч. Янчарского "В магазине игрушек". Э. Мошковской "Веселый магазин";

лепка из пластилина *«Овощи, фрукты, продукты»*

рисование  *«Овощи для магазина»*;

изготовление с детьми атрибутов к игре *(конфеты, деньги);*

аппликация рекламный щит для магазина *«Пятёрочка»* *(журнальная аппликация)*.

***«Физическое развитие»***

Пальчиковая гимнастика *«Хозяйка однажды с базара пришла»*, *«Игрушки»*, *«На базар ходили мы»*.

**Взаимодействие с семьей.**

Изготовление атрибутов к сюжетно –ролевой игре *«Магазин»* *(фартуки, колпаки)*;

регулярное пополнение магазина атрибутами (продуктами);

консультации для родителей *«Если ваш ребенок потерялся в магазине», «Идем с ребенком в магазин», «Ребенок в магазине: правила поведения родителей».*

## Беседа для детей о профессии Продавец

Побеседуем сегодня о профессии продавца. Представьте, что вы с мамой отправляетесь в книжный магазин, чтобы купить книгу в подарок другу.

Каких книг здесь только нет! Все книги располагаются по разделам.

А вот и раздел детской книги.

Здесь много книг в нарядных ярких обложках, с цветными картинками. Есть сказки, рассказы, сборники стихов для детей.

Вы начинаете перелистывать книги, лежащие на прилавке, и к вам тотчас подходит продавец книг. Он знает о книгах своего раздела все! И кто автор данной книги, и каким издательством она выпушена, и какой год ее издания.

Продавец улыбается вам, он приветлив, разговорчив. Недаром говорится, что «книгу нужно продавать с разговором!»

Продавец может посоветовать вам, какую книгу выбрать, какие еще книги есть в магазине на эту тему.

Вот он подает вам прекрасно изданную книгу о космосе. Это подарочное издание. Как раз то, что вам нужно. Ведь ваш друг мечтает стать космонавтом, ему будет приятно получить в подарок великолепную книгу с яркими иллюстрациями, в которой рассказывается о звездах, созвездиях, о полетах людей в космос.

Вы выходите из книжного магазина довольный покупкой!

Профессия продавца подразделяется на несколько специальностей. Есть продавцы непродовольственных товаров (одежды, обуви, мебели, книг, электроаппаратуры, хозяйственных товаров и т.д.) и продавцы продовольственных товаров (овощей, фруктов, кондитерских и других товаров).

Послушайте стихотворение.

**Продавец**

Продавец — молодец!

Он товары продает —

Молоко, сметану, мед.

А другой — морковь, томаты,

Выбор у него богатый!

Третий продает сапожки,

Туфельки и босоножки.

А четвертый — стол и шкаф,

Стулья, вешалки для шляп.

Продавцы товары знают,

Даром время не теряют.

Все, что просим, продадут.

Это их привычный труд!

Из чего же в самом деле складывается труд продавца?

Продавцы приходят в магазин до его открытия. Им надо успеть подготовить товар к продаже, разложить на витрине и прилавке.

Продавец должен прекрасно знать свой товар, его свойства, помнить цены, размеры, расположение товаров.

Значит, продавцу необходима хорошая профессиональная память!

Кроме того, продавцы электроаппаратуры — телевизоров, магнитофонов, музыкальных центров и т.д. должны знать, как работают эти электроприборы, и объяснить покупателю, как правильно ими пользоваться.

Немалое значение имеет и внешность продавца! Спецодежда его должна быть безукоризненно чистой, прическа — аккуратной. Но главное, конечно, доброе уважительное отношение к людям, вежливость, тактичность, обаятельная улыбка.

Согласитесь, у мрачного, неряшливо одетого продавца не хочется покупать товар!

Каким людям стоит выбрать профессию продавца?

Тем, кто любит общаться с людьми. Ведь большую часть времени продавец находится на людях. Умение сохранять ровное спокойное настроение в любой ситуации, сдержанность, такт, вежливая речь, доброжелательная улыбка и, конечно, хорошее здоровье — вот качества, необходимые продавцу.

Какими качествами характера должен обладать продавец?

Как вы думаете, какие товары продают продавцы продовольственных товаров?

Что должен знать продавец книг?

Почему говорится: «Книгу нужно продавать с разговором»?

Что должен знать продавец электротоваров, хозяйственных товаров, продавец обуви и одежды?

Какие трудности вам видятся в работе продавца?

Что привлекает вас в работе продавца?

Хотели бы вы в будущем избрать профессию продавца?

Автор: Шорыгина Татьяна Андреевна



