**Областное государственное бюджетное**

**профессиональное образовательное учреждение**

**«Барышский индустриально-технологический техникум»**

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ЗАНЯТИЯ**

**по учебной практике**

**По теме: «Организация и технология продажи игрушек»**

По профессии: **«Продавец, контролёр-кассир»**

Разработал: **мастер производственного обучения**

**Погодина Наталья Юрьевна**

****

**СОДЕРЖАНИЕ**

**Стр.**

**Введение** …………………………………………………………………………3

1. **Основная часть** 
   1. Методическое обоснование темы учебного занятия…………………….5
   2. Методические рекомендации по проведению учебного занятия……..6
   3. План занятия по учебной практике………………………………………8

**Заключение**………………………………………….…………………………..2 **Список использованных источников**……………………………………..29

**Приложение**

**ВВЕДЕНИЕ**

Конкуренция в мире бизнеса всё возрастает, и в ней побеждает тот, кто умеет творчески подходить к работе, ориентироваться в потоке информации и использовать необходимую информацию в работе (новая нормативно-техническая документация, новые методы учёта товаров при приёме, хранении, подготовки и продажи товаров).

Общие тенденции развития образования - это не только значительное расширение сферы знаний и умений студентов, но и повышение их культуры, максимальное развитие способностей, творческого потенциала и индивидуализации.

Первое упоминание о профессии продавец появилось в период формирования товарно-денежных отношений и возникновения торговли. С тех пор прошло много времени, но эта профессия до сих пор остаётся востребованной. В современной эффективной торговле продавцу принадлежит главная роль. От его профессиональных навыков и желания работать зависит не только успех продажи, но и мнение покупателя о компании, чьи услуги или товары он представляет.

Будущие продавцы непродовольственных товаров должны знать ассортимент товаров, полную информацию о товаре, уметь рассказывать о сырье, о сортах или видах, о требованиях к качеству, уметь идентифицировать различные группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров, сравнивать товар с аналогичным товаром различных производителей; оценивать качество по органолептическим показателям.

Методическая разработка учебного занятия профессионального модуля ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров предназначена для проведения занятия в группе обучающихся по профессии «Продавец, контролёр-кассир». Материал урока соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта, в области освоения видов профессиональной деятельности и формирования компетентностей.

Данное занятие по теме «Организация и технология продажи игрушек», с проведением практической работы, дает студентам не только багаж знаний по изученным вопросам, но и учить думать, развивает мышление, профессиональные навыки, содействует формированию устойчивых профессиональных интересов. Использование ИКТ дает возможность обогатить изучаемый материал иллюстрациями, которые расширяют кругозор студентов.

Этап практической деятельности построен на групповой форме работы студентов, так как она наилучшим образом способствует развитию коммуникативных навыков студентов.

Актуальность методической разработки обусловлена тем, что использование методов проектов в настоящее время связано, с внедрением инновационных технологий в профессиональную деятельность будущих специалистов. Деятельность по разработке проектов позволяет студентам лучше узнать сферу торговли, углубить свои знания, следовательно, повысить качество своей профессиональной подготовки, лучше адаптироваться в рыночной среде.

Метод проектов – способ организации самостоятельной деятельности, направленный на решение задач учебного проектирования.

Во время своих занятий стараюсь развивать у своих студентов и основные компетенции. Под ключевыми компетенциями сегодня понимаются наиболее общие способы действия, позволяющие человеку понимать ситуацию, достигать результатов в личной и профессиональной жизни. Только люди, любящие дело, которым они занимаются, способны достичь высот в своей профессии.

Методическая разработка может быть использована на занятиях учебной практики и производственной деятельности по профессии «Продавец, контролёр-кассир».

**I.ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

**1.1.МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ТЕМЫ УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ**

Тема занятия «Организация и технология продажи игрушек» является связующим звеном в освоении ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров и имеет важное значение в формировании ПК и ОК высококвалифицированных специалистов профессии Продавец непродовольственных товаров.

Основным направлением в данной разработке является методическое обоснование теоретических и практических аспектов ведение занятия по указанной теме, так как основной задачей будущего продавца является умение правильно организовать подготовку и продажу товара. Использование методов проекта на занятиях учебной практики способствует развитию творческих возможностей студентов, повышению интереса к выбранной профессии, формированию ПК и ОК, освоению вида деятельности «Продажа непродовольственных товаров» и повысит качество знаний, степень самостоятельности студентов при выполнении учебно-производственных работ. От того как студенты освоят данную технологию, будет зависеть успешное выполнение в дальнейшем и других учебно-производственных работ.

Слияние теории и практики в процессе самостоятельной работы студентов способствует их высокопрофессиональной подготовке и конкурентоспособности на рынке труда.

Цель методической разработки - помочь начинающим молодым мастерам производственного обучения спланировать учебное занятие, провести его поэтапно опираясь на данную работу.

**1.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ**

Методическая разработка учебного занятия профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров», предназначена для проведения занятия в группе 2 курса по профессии «Продавец, контролёр-кассир». На данное занятие в учебной программе отводится 6 часов, то есть одно занятие учебной практики.

Методическая разработка содержит педагогический, методический и психологический аспекты учебного занятия. В структуре определен тип занятия, поставлены цели обучения, воспитания, развития студентов, формируемые компетенции, приведены используемые средства обучения, сформулированы требования к результатам освоения программы учебного занятия.

Используется индивидуальная и групповая форма. При групповой форме пары формируются с учетом учебных возможностей студентов с целью взаимопомощи. Применение групповой формы способствует формированию личности, способную осуществлять коллективное целеполагание и планирование, распределять задачи и роли между участниками группы, действовать в роли лидера и исполнителя, координировать свои действия с действием других участников проекта, коллективно подводить итоги, разделяя ответственность.

Методическая разработка учебного занятия состоит из трёх разделов, посвященных закреплению теоретического материала, самостоятельной работе студентов и заключительного этапа занятия, способствующий формированию познавательных, развивающих, креативных качеств личности студента.

Первый раздел содержит повторение и закрепление ранее пройденного теоретического материала: ассортимент товара, правило приёмки товаров в магазин, порядок хранения, выкладка товара в торговом зале, правило продажи и проводиться в форме Блиц-опроса в виде игры «Крестики-нолики», при этом интересные вопросы оцениваются в баллах. Эти баллы плюсуются к полученным результатам работы в парах в ходе всего занятия.

Второй раздел предназначен для самостоятельной работы студентов на занятии: изучение ассортимента имеющихся игрушек; принятие игрушек по количеству и качеству; оформление АКТа недостачи товара; постановка на приход имеющийся товаров; организация хранение игрушек; размещение и выкладка игрушек в торговом зале; оформление ценников и продажа игрушек. Так же во второй раздел входит самостоятельная работа при выполнении мини проекта по заданной теме.

Третий раздел содержит защиту мини-проекта, взаимоконтроль студентов; подведение итогов занятия, где анализируется успешность достижения цели и определение сформированности общих и профессиональных компетенций. Рефлексия для осознания студентами смысла их деятельности на занятии.

Проведение и организация практических занятий в учебной практике способствует повышению качества профессиональной подготовки студентов, активизирует самостоятельную работу студентов, сближает и увязывает теорию с практикой.

В приложении представлены материалы, способствующие реализации поставленных целей занятия: оценочные листы, презентация по теме «Организация и продажа игрушек», фрагмент из фильма «За витриной универмага», бланки документов (накладная, АКТ недостачи товара), ГОСТ 25779-90, ГОСТ 30782-2001, ГОСТ ИСО 8124-3-2001, ГОСТ ИСО 8124-2-2001, инструктажи по технике безопасности.

**1.3 ПЛАН ЗАНЯТИЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

**Профессия:** 38.01.02 Продавец, контролёр – кассир.

**ПМ. 01** Продажа непродовольственных товаров.

**Раздел. 01.01** Идентификация, оценка качества, хранение, продажа непродовольственных товаров.

**Тема:** Организация и технология продажи игрушек.

**Цели занятия:**

**Обучения:**

- способствовать формированию умений осуществлять приемку, подготовку, размещение товаров в торговом зале; оценивать качество товаров по органолептическим показателям;

- способствовать приобретению первоначального практического опыта по обслуживанию покупателей, продажам детских игрушек;

**Развития:**

- способствовать развитию творческого мышления, расширению кругозора, эрудиции;

- содействовать развитию самостоятельности в подборе необходимой информации и применению её с позиции решения проблемных ситуаций.

**Воспитания:**

- способствовать формированию устойчивого интереса к профессии, чувства ответственности за результатами своего труда.

**Формирование компетенции:**

**ПК 1.1** Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров;

**ПК 1.2** Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании;

**ПК 1.3** Обслуживать покупателей и представлять достоверную информацию о качестве потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации;

**ПК 1.4.** Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

**ОК.1** Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

**ОК.2** Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем;

**ОК.3** Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы;

**ОК.4** Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;

**ОК.5** Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;

**ОК.6** Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами;

**ОК.7** Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартом и правилами продажи товаров.

**Студенты должны:**

- иметь практический опыт: обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров

- проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров;

- осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании;

- обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации;

- осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

**Тип занятия**: комбинированный.

**Форма организации работы**: индивидуальная, групповая, коллективная.

**Методы обучения**:

- самостоятельная работа;

- наглядно-демонстрационный (демонстрация трудовых приемов);

- частично – поисковый;

- интерактивный (метод проектов);

-словесный;

- защита мини-проекта;

- самопроверка и взаимопроверка практического задания.

**Средства обучения:** торговое оборудование, образцы товара (игрушки), презентация по теме «Организация и продажа игрушек», фрагмент из фильма «За витриной универмага»,бланки документов (накладная, АКТ недостачи товара), ГОСТ 25779-90, ГОСТ 30782-2001, ГОСТ ИСО 8124-3-2001, ГОСТ ИСО 8124-2-2001, мультимедиопроектор, экран, ноутбуки, компьютерная программа Microsoft Power Point 2007.

**1.4 ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ЗАНЯТИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Элемен-ты дидакти-ческой структу-ры занятия** | **Целевой компо-нент** | **Содержание деятельности** | | **Форма организации** | **методы** | **Средст-ва реализа-ции целей** |
| **мастер п.о** | **студентов** |
| **1.Вводная часть.** | | | | | | |
| * 1. **Орга-низаци-онно- мотива-ционный этап.**   (5 мин) | Создание благопри-ятного климата в коллекти-ве.  Включе-ние студентов в деятель-ный ритм.  ОК.1 | Приветствие студентов. Проверка готовности к учебному занятию. Проверка внешнего вида студентов (спецодежда).  Демонстра-ция фрагмента фильма «За витриной универмага»  Задает вопрос. | Подготовка к работе на занятии. Самоконтроль внешнего вида.  Просмотр фрагмента.  Отвечают на вопрос. | Фронта-льная  Индиви-дуальная  Фронта-льная  Индиви-дуальная | Словес-ный  Нагляд-но-  Демон-страци-онный  Дискус-сия | Журнал п.о  Фрагм-нт фильма «За витри-ной универ-мага» |
| **1.2Моти-вация.**  (10 мин) | Побужде-ния познава-тельного интереса к теме занятия у студентов  ОК.1  ОК.2  ОК.4 | Побуждает интерес к теме занятия. | Восприни-мают информа-цию. | Коллек-тивная | Словес-ный |  |
| **1.3Поста-новка целей занятия**.  (10 мин) | Совмест-ная постанов-ка целей занятия, определе-ние плана деятель-ности.  ОК.1  ОК.2 | Предлагает студентам совместно сформулиро-вать цель занятия и составить план действий.  Сообщение темы и целей занятия.  Задает вопросы. | Формируют цель, определяют план деятельности на занятии.  Отвечают на вопросы. | Фронта-льная  Индиви-дуальная | Словес-ный  Эврис-тичес-кая беседа. | Слайды презен-тации. |
| **1.4Акту-ализация опорных знаний студен-тов.**  (40 мин) | Актуали-зация знаний студентов по теме «Техноло-гический процесс в рознич-ной торговле»  ПК.1.1  ОК.4  ОК.6 | Объясняет условия игры.  Опрос студентов по учебному материалу в форме Блиц – опроса в виде игры «Крестики – нолики».  Корректирует ответы студентов. | Восприни-мают информа-цию.  Делятся на 2 команды «Крестики» и «Нолики». Отвечают на вопросы мастера п.о. | Фронта-льная,  Групповая | Словес-ный,  Наглядный | Слайды презен-тации. |
| **1.5Фор-мирова-ние ориенти-ровочной основы действий**  (40 мин) | Развития творчес-ких познава-тельных способно-стей и осознание студентами смысла их деятель-ности.  ОК.1  ОК.4 | Проведение инструктажа по ТБ, заносит соответствующие записи в журнал п.о. Объяснение нового материала. Демонстрация приемов, способов работы по новой теме: «Продажа игрушек»:  - Приемка игрушек по количеству и качеству;  - проверка товаросопроводимых документов;  - хранение игрушек;  - размещение и вкладка игрушек в торговом зале;  - подготовка игрушек к продаже;  - продажа игрушек.  Проверка усвоения материала.  Деление студентов на три группы и выдача задания, распределе-ние по рабочим местам. | Восприни-мают информа-цию.  Расписыва-ются в журнале по технике безопасно-сти.  Восприятие, осмысление и запоминание новой информации.  Участие в беседе с мастером.  Наблюдение за выполнением мастером п.о трудовых приемов.  Отвечают на вопросы.  Получают задание, расходятся по рабочим местам. | Фронтальная  Фронта-льная  Группо-вая | Словес-ный: рассказ, объяс-нение, беседа;  Нагляд-ный: демонс-трация нагляд-ных посо-бий, инстру-ментов, приспо-собле-ний, показ выпол-нения трудо-вых прие-мов.  Словес-ный  Словес-ный | Журнал инструк-тажей.  Инструкционные карты.  Учебник, рабочая тетрадь, товаро-сопроводимые докуме-нты, бланки докуме-нтов (Наклад-ные, счет –фактура, Акт о недоста-чи, ценники ) игрушки, торговое оборудо-вание. |
| 1. **Основная часть.** | | | | | | |
| **2.1Само-стояте-льная работа студен-тов.**  (120 мин) | Закрепле-ние и совершен-ствование знаний, формиро-вания умений и навыков их применения.  ПК.1.1  ПК.1.2  ПК.1.3  ПК.1.4  ОК.1  ОК.2  ОК.4  ОК.6  ОК.7 | Контроля за выполнением практическо-го задания.  Целевые обходы рабочих мест:  - проверка содержания рабочих мест и готовность к работе;  - проверка правильности выполнения последовате-льности практическо-го задания;  - оказание помощи слабо успевающим студентам. | Самостояте-льно выполняют практичес-кое задание.  Рациональ-ная организация рабочего места.  Соблюдение правил ТБ. | Группо-вая | Прак-тичес-кий: самос-тояте-льное выпол-нение учебно-произ-водст-венных задач. | Игруш-ки, бланки докуме-нтов, торговое оборудование. |
| **2.2 Конт-роль, самоко-нтроль и коррекция.**  (20 мин) | Анализ и оценка своей деятель-ности и деятель-ности коллег.  ПК.1.1  ПК.1.2  ПК.1.3  ПК.1.4  ОК.1  ОК.2  ОК.3  ОК.4  ОК.6  ОК.7 | Организация работы студентов по самоконтро-лю, взаимоконт-ролю:  - проверка правильности ведения самоконтроля;  - проверка правильности соблюдения последовательности и условий работ.  - проверка правильности ведения промежуточного (межоперационного) контроля. | Заполнение учебной документации.  Самоконтроль и взаимоконт-роль выполнения задания. | Групповая  Индивидуальная | Самоп-роверка и взаимо-провер-ка практи-ческого задания | Карты самоконтроля |
| **2.3 Выпол-нение практи-ческого задания. Создание мини проекта.**  (60 мин) | Развитие творческих познавательных способностей, приобретение опыта создания мини-проекта в режиме печп-куча.  ОК.1  ОК.3  ОК.4  ОК.5  ОК.6 | Дает информацию о методических рекомендациях по выполнению мини - проектного задания каждой группе.  Дается целевая установка по учебному мини- проекту в режиме печа-куча.  Дает объяснения выполнения презентации в режиме печа-куча.  Оказание помощи в разработке и оформления проекта. | Восприни-мают информа-цию.  Получают задания, расходятся по рабочим местам.  Проведение самоконтроля выполнения задания.  Восприни-мают рекоменда-ции, выполняют проект. | Групповая  Группо-вая | Практи-ческий.  Частич-но-поиско-вый  Метод проектов | ноутбуки, методи-ческие рекомен-дации по выполне-нию мини –проекта. |
| 1. **Заключительная часть.** | | | | | | |
| **3.1 Защита мини-проекта в режиме печа -куча.**  (20 мин) | Развитие исследва-тельских и проекти-ровочных умений, развитие коммуни-кативных способно-стей.  ОК.1  ОК.2  ОК.3  ОК.5  ОК.6 | Смотрит, слушает и оценивает мини-проект. | Защищают мини-проект. Мини-проектов.  Просмотр.  Проведение взаимоконтроля. | групповая | Защита мини-проекта. | Мульти-медий-ный видеоп-роектор, ноутбук.  Презен-тация в режиме печа-куча.  Оценоч-ный лист. |
| **3.2 Подведе-ние итогов занятия.**  (20 мин) | Анализ и оценка успешно-сти достиже-ния цели и определе-ние сформи-рованнос-ти общих и професси-ональных компитен-ций.  ОК.1  ОК.6 | Учет результатов деятельности студентов, определение уровня приобретенного опыта и отраженных оценок в журнале. Объявление лучших работ, от типичных ошибках в работе. | Выводы по итогам практического задания. Обобщение знаний, полученных на занятии. | Фронта-льная | Оценка и анализ | Журнал п.о |
| **3.3 Рефлек-сия.**  (15 мин) | Осозна-ние студентами смысла их деятель-ности на занятии.  ОК.6 | Проводит рефлексию «Чемодан, Мясорубка, Корзина». Наблюдает за работой студентов. | Записывают на стикеры свое мнение. | Индивидуальная групповая | Интерак-тивный | Рисунки: Чемодан, Мясорубка, Корзина. Стикеры |
| * 1. **До-машнее задание.**   (10 мин) | Закрепле-ние приобре-тённого опыта. | Сообщает информацию о домашнем задании. | Восприни-мают и записывают задание. | Индиви-дуальная | Словес-ный: инструк-таж. | Рабочая тетрадь |

**1.5 КОНСПЕКТ ЗАНЯТИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**1.Вводная часть.**

* 1. **Организационно- мотивационный этап.**

**Мастер п.о:** Здравствуйте ! мне приятно видеть ваши внимательные глаза, загадочные улыбки. Надеюсь, что наше занятие пройдет с пользой, наша деятельность будет полезной и эффективной. Успеха нам и удачи!

**Мастер п.о:** Дежурного, прошу назвать студентов, которые отсутствуют на занятии. Обратите внимание друг на друга, все ли готовы к занятию? Все ли имеют специальную форму?

**Предполагаемые ответы студентов:** Все готовы.

**Мастера п.о:** Сейчас мы с вами проследуем в торговый центр «Айсберг» в отдел «Детский мир». Перед тем как мы отправимся, предлагаю вам посмотреть фрагмент фильма «За витриной универмага».

**Мастер п.о:** Прошу Вас ответить на несколько вопросов.

1. Как Вы думаете, правильно ли повел себя продавец по отношению к покупателю?
2. Что означает фраза «Почетное звание покупатель», которую произнёс заведующий универмага?

**Предполагаемые ответы студентов:**

1. Продавец универмага повел себя не порядочно по отношению к покупателю Курапаткину, он грубил, повышал голос, не мог объяснить спокойно, что товар в котором он нуждается отсутствует, нужно только подождать не много времени до следующего привоза.
2. «Почетное звание покупатель»- означает, что покупатель всегда прав, и место его в магазине почетное.

**Мастер п.о** : Спасибо за ответы!

**1.2** **Мотивация.**

**Мастер п.о:** Мы с вами находимся в «Детском мире» в отделе игрушки. Обратите внимание: на формирование ассортимента игрушек; принцип размещения и способы укладки игрушек на торговом оборудовании; особенности встречи покупателя и продажи игрушек. Внимательно охарактеризуйте работу продавца, проанализируйте правильность его работы. В детстве самый любимый магазин, как и для вас и так для меня был «Детский мир». Мир детства неразрывно связан с игрой и игрушкой. Играя в песочнице, возводя замки из песка, укладывая кукол спать, «путешествуя» по разным странам, дети постигают азы жизнеустройства, моделируют пространство, познают время.

Детский магазин игрушек может приносить большой доход, потому как дети были, есть и будут всегда независимо от того, какая экономическая и политическая обстановка в стране. Малышам покупают игрушки, при этом самые разнообразные - как развивающие, так и увеселяющие. Детские безделушки приносят радость не только малышам, но и родителям, поэтому покупать их будут всегда, не только по праздникам. Малыши выбирают себе развлечения самостоятельно, а взрослые оплачивают покупки. Соответственно, одновременно нужно позаботиться о двух вещах: привлечении внимания детей и внушении доверия их родителям. Стоит понимать, что от того, с каким настроением встретит покупателя продавец, как преподнесет ему товар, какую информацию он до несет до него о качестве игрушек, зависит количество клиентов и, следовательно, размер дохода. И вы как будущие работники торговли должны знать и уметь, как правильно построить свою работу.

**1.3** **Постановка целей занятия**.

**Мастер п.о:** Как вы думаете, с какой целью мы начали наше занятие с посещения торгового центра «Айсберг» с отдела «Детский мир»?

**Предполагаемые ответы студентов:** Мы предполагаем, что наше занятие будет посвящено игрушкам, к организации их к продаже и продажи.

**Мастер п.о:** А как вы думаете, зачем нам это надо изучать?

**Предполагаемый ответ студентов**: Так как мы будущие работники торговли, и мы должны знать работу каждого отдела, в том числе и в отделе игрушки.

**Мастер п.о:** Молодцы! Абсолютно верно!Сформулируйте тему занятия.

**Предполагаемые ответы студентов:** Тема нашего занятия «Организация и технология продажи игрушек».**(Слайд 1)**

**Мастер п.о:** Молодцы! Вы правы! И так, тема нашего занятия «Организация и технология продажи игрушек». Попробуйте сформулировать цели занятия, из ходя, из темы нашего занятия. Для формирования целей, вы должны ответить на следующие вопросы: Что Вы знаете по теме занятия?

**Предполагаемые ответы студентов:** Мы знаем: ассортимент игрушек, как происходит приемка товара в магазине, умеем заполнять накладные, счет-фактуры.

**Мастер п.о :** Что бы Вы хотели узнать?

**Предполагаемые ответы студентов:** Хотели бы узнать: как правильно производить продажу игрушек, как осуществлять выкладку и раскладку игрушек в торговом зале. Хотелось бы узнать, как происходила торговля игрушек в 20 веке.

**Мастер п.о :** А теперь попробуйте сформулировать цель нашего занятия?

**Предполагаемые ответы студентов**: Цели нашего занятия организовать приемку, хранение, выкладку, подготовку игрушек к продаже и продажу.

**Мастер п.о:** Молодцы ! Наши цели занятия: повторить знания, полученные на занятиях теоретического обучения, а именно по учебной дисциплине «Организация и технология розничной торговли» и МДК 01.01 «Продажа непродовольственных товаров», научиться правилам приемки, подготовки, размещение товаров в торговом зале и научиться правилам продажи товаров. **(Слайд 2).** Таким образом, мы определили цели нашего занятия. В процессе занятия мы выполним мини-проект по теме: «Продажи игрушек в СССР в 60-80е годы 20 века.» Желаю Вам удачи!

* 1. **Актуализация опорных знаний студентов.**

**Мастер п.о:** Вы наверное уже обратили внимание на то, что столы в кабинете стоят нетрадиционно. Таким образом, Вы уже сами образовали две команды. А если есть команды, то должна быть и игра. Вы согласны сразиться друг с другом.

**Предполагаемый ответ студентов:** Да! мы согласны принять участие в игре.

**Мастер п.о:** Замечательно.

В течение всего занятия, вы будите получать балы за каждый пройденный этап занятия. Максимальное количество - 100 баллов.Игра называется «Крестики – нолики», на этом этапе вы можете заработать 18 баллов. Вы разделились на 2 команды: «Крестики» и «Нолики». Внимание на экран. **(Слайд 3)**

Перед вами игровое поле, расчерченное на 9 квадратов, в каждом из которых написан номер задания. Для победы необходимо поставить подряд три «крестика» или «нолика» по горизонтали, вертикали или диагонали, но для того, чтобы поставить знак в выбранный квадрат, следует ответить на содержащийся в нём вопрос (2 балла). Если команда ответила правильно, то в соответствующем квадрате ставится знак команды, в противном случае вопрос «сгорает». Начинаем игру. **(Приложение 1).**

**Мастер п.о:** Победила команда \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Как вы уже заметили что первый тур явился проверкой знаний полученных на уроках теоретического обучения и домашнего задания. Проведем анализ результатов. Что вызвало затруднения при ответе на вопросы? Что было непонятно? Таким образом, мы делаем вывод, что вы полученную информацию на занятиях по МДК 01.01 «Продажа непродовольственных товаров» и по учебной дисциплине «Организация и технология розничной торговли», усвоили в полном объеме. Спасибо за работу.

* 1. **Формирование ориентировочной основы действий.**

**Мастер п.о:** Мы закрепили с Вами знания, полученные на предыдущих занятиях учебной практики и теоретического обучения. Молодцы!

**Мастер п.о:** Именно сейчас нам предстоит составить алгоритм действияпродавца отдела «игрушки» начиная с приемки товара и заканчивая обслуживания покупателя. **(Слайд 4).** Назовите первый этап?

**Предполагаемый ответ студентов:** Технология приемки товаров в магазине.

**Мастер п.о :** Одной из наиболее важных составных частей технологического процесса магазина является приемка  поступивших товаров по количеству и качеству. При приемке товаров  устанавливают соответствие наименования, сорта и цены товаров данным сопроводительных документов; количество мест, массы брутто и нетто, состояние тары и упаковки, качество товара. **(Слайд 5)**

**1 этап приемки игрушек по количеству.**

1. Приемка игрушек, поступивших в закрытой таре, по количеству обычно проводится в два этапа. На первом этапе товар принимают предварительно. Игрушки отгружаемые в неповрежденной таре, принимают на месте получения их от поставщика или от транспортных органов путем проверки маркировки, пересчета товарных мест. При этом содержимое упаковочных мест по количеству единиц не проверяется, а в сопроводительных документах делается отметка, что игрушки приняты без внутренней проверки.
2. Окончательную приемку игрушек  по количеству проводят в магазине, проверяя количество единиц в каждом тарном месте. Если игрушки поставлены без тары, в поврежденной или открытой таре, то их принимают по количеству единиц в том месте, где происходит фактическая сдача их поставщиком получателю.
3. При обнаружении недоброкачественности  игрушек, приемка приостанавливается.

4.Акт, составленный в случае обнаружения некачественных игрушек, должен быть представлен Поставщику для ознакомления не позднее 24 часов с момента его составления путем передачи по факсу, с учетом, что сроки возврата не нарушены. В том случае, если Поставщик согласен с фактами, изложенными в акте, он в течение трех банковских дней с момента получения указанного акта, сообщает о мерах, которые Поставщик предполагает принять в этой связи. Если же Поставщик не согласен с фактами, изложенными в акте, он имеет право направить в адрес Покупателя своего представителя для участия в осмотре игрушек, заявленных некачественными в акте. В этом случае необходимо провести экспертизу качества товара. Отобранные образцы опечатываются либо опломбируются и снабжаются этикетками, подписанными лицами, участвовавшими в отборе. Об отборе образцов составляется акт, подисываемый всеми участвовавшими в этом лицами.

**2 этап приемки игрушек по качеству.**

1. У Вас на рабочих местах находятся стандарты ГОСТ 25779-90, ГОСТ 30782-2001, ГОСТ ИСО 8124-3-2001, ГОСТ ИСО 8124-2-2001, обратите на них внимание. **(Приложение 2)**

 Настоящий стандарт распространяется на игрушки, предназначенные для  детей в возрасте от 14 лет, и устанавливает  требования безопасности и методы испытания.

6. Маркировка должна содержать следующие сведения: название игрушки; название страны-изготовителя; название фирмы-изготовителя; основное назначение игрушки или область ее применения; правила и условия безопасного использования; предупредительные надписи (например, «Не рекомендуется для детей до 3 лет», «Внимание! Пользоваться только под непосредственным наблюдением взрослых» и т.д.); основные потребительские свойства или характеристики; информация об обязательной сертификации; адрес изготовителя и (или) продавца; товарный знак предприятия-изготовителя и (или) название предприятия-изготовителя и др.

Текст, предупреждающий о возможной опасности игрушки, должен быть выделен жирным шрифтом, а слово предупреждение – выделено прописными буквами.

**Мастер п.о:** Мы разобрали технологию приемки игрушек в отдел «игрушки». Назовите следующий этап технологии?

**Предполагаемый ответ студентов:** Следующим этапом является технология хранения товара. **(Слайд 6).**

**Мастер п.о :** Правильно!

- Обычно склад игрушек должен быть светлым и просторным. Помещение должно легко проветриваться и иметь необходимую для этого систему качественной вентиляции. Это особенно важно для мягких игрушек, которые подвержены воздействию плесени и могут испортиться в помещении с повышенной влажностью. Но и пластиковые игрушки, работающие от элементов питания, могут быть безнадежно испорчены, если в помещении склада игрушек сыро и прохладно.

- Мебель для склада игрушек должна быть такой, чтобы к товару, который на ней размещен, был свободный доступ. Игрушки не должны быть свалены в кучу, их следует аккуратно размещать на полках согласно артикулу или наименованию. Основной вид мебели для склада игрушек – стеллажи и полки, которые могут располагаться как вдоль стен, так и по центру складского помещения. Они должны легко очищаться от пыли и загрязнений, быть прочными и устойчивыми, свободно выдерживать вес упаковок с игрушками. Особенно осторожно следует размещать на хранение пластиковые и хрупкие игрушки, которые могут сломаться при падении. Их лучше ставить на самые нижние полки и не освобождать от упаковочной тары вплоть до момента отгрузки.

- Мягкие игрушки, поступившие в полиэтиленовой упаковке, лучше разместить на хранение в наиболее проветриваемом месте склада, чтобы на них не завелась плесень. Лучше всего разложить их на полках стеллажа, чтобы они не деформировались от длительного хранения и не теряли форму. Мягкие игрушки можно размещать на верхних полках складской мебели – падения для них не страшны. Следует только остерегаться острых гвоздей и торчащих винтов, которые могут порвать мягкую игрушку. Если мягкая игрушка работает от элементов питания, то на время хранения лучше их извлечь – протекшая батарейка может привести игрушку в негодность.

- Правила хранения каждого вида игрушки обязательно указаны на упаковке с товаром. Деревянные игрушки необходимо предохранять от расклеивания при повышенной влажности, металлические- от ржавления, изготовленные из ткани- от пыли и выцветания, резиновые от высыхания при повышенной температуре. Целлулоидные игрушки, как легко воспламеняющиеся, хранить вместе с другими товарами запрещено.Для них должно быть выделено специальное помещение, оборудованное в соответствии с требованиями пожарной охраны.

**Мастер п.о:** Мы разобрали два этапа, назовите следующий этап?

**Предполагаемый ответ студентов:** Подготовка товаров к продаже.

**Мастер п.о :**  Правильно!

**Мастер п.о:**  Операции по подготовке товаров к продаже делятся на**(Слайд 7)**:

**Общие:** а) распаковка, б) сортировка товаров, в) проверка правильности обозначения цен, г) придание изделиям товарного вида, д) укладка на тележки, в контейнеры, ящики, корзины для подачи в торговый зал, е) размещение товаров в торговом зале, ж) выкладка в зоне обслуживания покупателей или на рабочем мес­те продавца.

**Специальные:** а) комплектация, сборка и монтаж изделий, поступающих в разобран­ном виде, б) устранение мелких дефектов, накатку тканей, нарезку электропро­вода, в) фасовка отдельных товаров хозяйственного назначения.

Должным образом подготовленные к продаже товары способствуют:

- снижению затрат времени покупателей на приобретение и потребление товаров;

- улучшению внешнего вида товаров;

- ускорению процесса продажи и росту товарооборота;

- уменьшению потерь и снижению издержек обращения;

- общему повышению уровня культуры торгового обслуживания.

До подачи в торговый зал игрушки должны пройти предпродажную подготовку, которая включает в себя: идентификацию продукции, проверку количества, комплектности, наличия маркировки, ярлыков и пломб, распаковку, осмотр внешнего вида, переборку, протирку, очистку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств.

Игрушки сортируют по назначению, материалу изготовления, осматривают, очищают от пыли, устраняют мелкие дефекты, проверяют в действии. У кукол расправляют платья и банты, а при необходимости отглаживают их. У говорящих кукол и других озвученных игрушек проверяют качество звучания. В настольных играх, конструкторах и других наборах проверяют комплектность. Заводные механические игрушки проверяют в действии.

**Мастер п.о:** Какой следующий этап является важным для продажи товаров.

**Предполагаемый ответ студентов:** Размещение и выкладка товаров в торговом зале.**(Слайд 8).**

**Мастер п.о:** Размещение и выкладка товаров в торговом зале являются важными средствами стимулирования сбыта. Наиболее прогрессивные розничные торговые предприятия давно уже осознали необходимость уделять должное внимание данным аспектам своей деятельности.

Для разработки рекомендаций по размещению и выкладке товаров в торговых предприятиях был проведен анализ отечественной и зарубежной литературы и практики размещения товаров в торговом зале. Полученные рекомендации можно разделить по нескольким направлениям:

1) определение места расположения секции (комплекса) в торговом зале;

2) определение площади торгового зала под секцию (комплекс);

3) определение способа и места выкладки товара на оборудовании;

4) оформление полок.

Особенно большое значение имеет выкладка товаров при продаже методом самообслуживания. В торговых залах магазинов самообслуживания применяются следующие приемы выкладки товаров:

— навалом;

— штабелем;

— стопками, расположенными в ряд.

Наиболее удобный прием — выкладка игрушек навалом. Как показывает практика, покупатели неохотно отбирают игрушки, выложенные в пирамидах или стопками, и смелее берут игрушки, расположенные навалом. Это удобно и для продавцов, которым не надо постоянно поправлять игрушки, уложенные стопками или пирамидами.

При выкладке товаров на торгово-технологическом оборудовании применяют горизонтальный, вертикальный и комбинированный способы.

При горизонтальном способе выкладки игрушки размещают на одной или двух полках по всей длине оборудования, установленного в линию.

При этом следует иметь в виду, что с одних полок игрушки реализуются лучше, чем с других. Те полки, которые находятся на уровне глаз покупателя — до третьей пуговицы на сорочке (высота от пола 110—160 см), считаются наиболее привлекательными. При переносе игрушек с самой нижней полки на третью снизу — ту, что на уровне глаз, — объем продаж увеличивается на 30—55%, при переносе со второй полки на третью — на 10—18%. В любом случае игрушки, реализацию которых необходимо увеличить, выкладывают на уровне глаз покупателя.

Детские игрушки обычно размещают по ходу движения основного маршрута покупательского потока в магазине. Игрушки в начале зоны выбора наиболее дорогие, а к концу – наиболее доступные по цене – такая выкладка выгодна магазину, магазин стимулирует таким образом продажу более дорогого товара. Однако дорогой товар должен быть хорошо виден родителям, а не детям, чтобы не возникало конфликтов.   
Для выкладки игрушек удобно применять невысокие островные конструкции – это улучшает обзорность зала,  позволяет родителям и детям легко ориентироваться в зале и находить новые интересные игрушки для покупки.

**Мастер п.о:** Назовите заключительныйэтап технологии?

**Предполагаемый ответ студентов**: Заключительным этапом технологии является продажа товаров**.(Слайд 9)**

**Мастер п.о:** Продажа игрушек через прилавок обслуживания включает выполнение следующих операций:

* встреча покупателя и выявление его намерения;
* предложение и показ товаров;
* помощь в выборе товаров и консультация;
* предложение сопутствующих и новых товаров;
* проведение технологических операций, связанных с нарезкой, взвешиванием, отмериванием;
* расчетные операции;
* упаковка и выдача покупок.

При продаже игрушек с открытой выкладкой покупатели имеют возможность самостоятельно ознакомиться с выложенными на рабочем месте продавца игрушками. Они находятся на горках, витринах. Умение предложить товар, дать грамотно ненавязчиво консультацию покупателю в выборе товара, является профессиональным требованием к профессии «Продавец непродовольственных товаров».

**Мастер п.о:** Предлагаю Вам закрепить изученный материал и ответить на следующие вопросы.

- Назовите этапы приемки товара в магазин.

**Предполагаемые ответы студентов:** Приемка товара осуществляется в три этапа: приемка по количеству, приемка товара по качеству и проверка товаросопроводимых документов.

**Мастер п.о:**

- Какой документ заполняют при недостачи товара при приемки товара.

**Предполагаемые ответы студентов:** Акт недостачи товара.

**Мастер п.о:**

- Назовите способ выкладки товаров, который предусматривает расположение однородных товаров в несколько рядов сверху вниз?

**Предполагаемые ответы студентов:** Вертикальный способ.

**Мастер п.о:** Молодцы.

Сейчас мы с вами перейдём к практической части занятия. Проведем инструктаж по ТБ, сделаем соответствующую запись в журнал п.о. Для выполнения практического задания Вам необходимо разделиться на 3 группы. На ваших столах находятся игрушки, бланки документов, раздаточный материал. Вам необходимо выполнить следующую работу:

1. Изучить ассортимент имеющихся игрушек;

2. Принять игрушки по количеству и качеству;

3. Оформить АКТ недостачи товара;**(Приложение 3)**

4. Поставить на приход имеющийся товар;**(Приложение 4)**

5. Организовать хранение игрушек;

6. Разместить и выложить игрушки в торговом зале;

7. Оформите ценники;

8. Осуществить продажу игрушек.

Приступаем к работе. Желаю удачи! Во время выполнения задания соблюдаем ТБ.

1. **Основная часть.**
   1. **Самостоятельная работа студентов.**

**Выполнение практического задания студентами по заданному алгоритму действий в зависимости от предложенного ассортимента игрушек.**

**1 группа- ассортимент мягких игрушек;**

1. **группа- ассортимент резиновых игрушек;**
2. **группа- ассортимент пластмассовых игрушек.**

**Действия мастера п.о: В ходе самостоятельной работы мастер п.о осуществляет текущий контроль за выполнением практического задания:**

* **проверка содержания рабочих мест и готовность к работе;**
* **проверка правильности выполнения последовательности практического задания;**
* **оказание помощи слабо успевающим студентам, если выявляются;**
* **проверка правильности ведения промежуточного (межоперационного) контроля;**
* **соблюдение безопасных условий труда.**

**2.2 Контроль, самоконтроль и коррекция.**

**Мастер п.о**: Процесс выполнения технологического процесса в секции «Игрушки» завершен. У Вас на столе «Карта самоконтроля» **(Приложение 5)** , оцените себя сами, поставив балы.

**Мастер п.о:** Спасибо ! Молодцы! Сдайте карту самооценки мастеру п.о.

По завершению работы каждая группа представляет свои результаты работы.

У вас на столах, в раздаточном материале, находится оценочный лист **(Приложение 6)**. Оцените, работу ваших коллег по критериям представленных в оценочных листахпо следующей схеме **(Приложение 7).**

**Мастер п.о:** Молодцы! Мы разобрали и выполнили организацию и технологию продажи игрушек. Приступаем к следующему этапу нашего занятия, оформление мини – проекта «Продажа игрушек, в СССР 60-80- годы 20 века».

У вас на столах ноутбуки с выходом в интернет, методические рекомендации по выполнению мини-проекта **(Приложение 8)** для каждой группы. Ваша задача оформить мини-проект в режиме печа – куча. На этом этапе занятия вы можете заработать 18 баллов.

**Мастер п.о:** Презентация в режиме печа-куча должна быть проста в понимании, видеоряд соответствует содержанию, соответствовать регламенту 3 минуты, 10 слайдов. Приступаем к работе. Желаю удачи!

1. **Заключительный этап.**
   1. **. Защита мини – проекта в режиме печа-куча**.

**Мастер п.о :** Приступаем к демонстрации ваших мини-проектов по заданным темам: «Продажа картонажно-полиграфических  игрушек в СССР в 60-80 -е года», «Продажа деревянных игрушек в СССР в 60-80-е года», «Продажа резиновых игрушек в СССР в 60-80 –е года». Во время демонстрации мини-проектов ,вы оцениваете работы ваших коллег по оценочному листу. **(Приложение 9)**

**Предполагаемые ответы студентов**: Студенты защищают мини-проекты.

**Мастер п.о:** Молодцы! Вы справились с поставленной задачей. Сдайте оценочные листы мастеру для оценивания вас на занятии.

**3.2 Подведение итогов занятия.**

**Мастер п.о :** Мы с вами подводим итоги занятия. Вспомните, какие цели определили в начале занятия.

**Предполагаемый ответ студента:** Организовать приемку, хранение, выкладку, подготовку игрушек к продаже и продажу игрушек.

**Мастер п.о: Правильно!** По результатам проведенной работы можно сделать вывод, что цели, поставленные в начале занятия выполнены в полном объеме. Самостоятельно проанализировали и оценили свою деятельность на занятии. Работали с профессиональным интересом, очень приятно было наблюдать за вашей работой в группах. Работали хорошо, уважительно относясь друг другу!

* 1. **Рефлексия.**

**Мастер п.о:** Предлагаю провести рефлексию вашей деятельности. **Рефлексия** **«Чемодан, Мясорубка, Корзина».** **(Приложение 10)**

Перед вами Чемодан, Мясорубка, Корзина. У вас на столах лежат стикеры, на которых вы записываете ваши мнения.

На **Чемодан** вы приклеиваете стикер с ответом **«Что я возьму с собой с урока?».**

На **Мясорубку** вы приклеиваете стикер с ответом **«Что мне переработать (над чем еще подумать)?**

На **Корзину** вы приклеиваете стикер **«Какая информация с урока не пригодится?»**

На работу 1 минута. Приглашаю к доске представителей из групп, которые представят результаты работы группы.

**3.4 Домашнее задание.**

**Мастер п.о** Для подготовки к следующему занятию Вам необходимо посетить отдел «школьно-письменные и канцелярские товары». Обратить внимание на ассортимент, порядок и форму выкладки, оформление ценников товара и обслуживание покупателей. Подготовить сообщение по теме «Школьно-письменные и канцелярские товары»

**Мастер п.о:** И в заключении хотелось бы Вам напомнить, что необходимость всех приобретенных знаний для будущей профессиональной деятельности очень важна, мне хочется, чтобы вы никогда не забывали, что вы учитесь очень важной ответственной профессии. Ведь от внимательного отношения к работе порой зависит не только здоровье, но и жизнь покупателя. Мне было с вами приятно работать. Спасибо за сотрудничество!

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Происходящие изменения в современном образовании и общественной жизни требуют развития и внедрение новых эффективных методов обучения, которые построены на принципе саморазвития, активности личности. В первую очередь к такому методу относится проектное обучение. Проведение занятий учебной практики с использованием метода проектов предоставляет возможность студентам самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач и проблем, требующих интеграции знаний из различных предметных областей, а так же дает возможность для формирования профессиональных компетенций будущих специалистов, развития их творческого мышления, повышения мотивации к учебной деятельности.

Применение метода проектов с использованием информационно -коммуникационных технологий на занятиях учебной практики по теме «Организация и технология продажи игрушек» профессии «Продавец, контролер- кассир» позволяет обеспечить высокий интерес студентов к занятию, повысить степень активности группы при выполнении практических заданий. Включение студентов в проектную деятельность позволяет преобразовать теоретические знания в профессиональный опыт, повысить степень самостоятельности студентов при выполнении учебно-производственных работ, развить способность работать в команде, создать условия для саморазвития и самоконтроля личности, реализации творческого потенциала, формирования общих и профессиональных компетенций, повышения более устойчивого интереса к выбранной профессии. При защите проекта взаимооценка студентов создает дополнительные возможности для формирования общих и профессиональных компетенций. Совместное разрешение внутригрупповых проблем сближает студентов, придает общественную значимость решаемым проблемам. Через приобретаемый опыт происходит знакомство с производством, маркетингом, предпринимательством, миром профессий, налаживаются и выстраиваются связи теоретических знаний с практическими умениями.

Реализованная структура учебного занятия, использование активных методов обучения, дидактического материала обеспечивают интенсивное профессионально- технологические обучение, гарантируют реализацию требований ФГОС СПО ППКРС, обеспечивают реализацию поставленных целей учебного занятия.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

**Список литературы для студентов:**

1. **ГОСТ 25779-90**. Игрушки. Общие требования безопасности и методы контроля.
2. **ГОСТ 30782-2001**. Игрушки. Общие требования безопасности и методы испытаний. Графическое условное обозначение возраста.
3. [**ГОСТ ИСО 8124-2-2001.** Игрушки. Общие требования безопасности и методы испытаний. Воспламеняемость](http://www.znaytovar.ru/gost/1/GOST_ISO_812422001.html)
4. **ГОСТ ИСО 8124-3-2001**. Игрушки. Общие требования безопасности и методы испытаний. Выделение вредных для здоровья ребенка элементов.
5. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013;
6. [www.technormativ.ru](http://www.technormativ.ru).
7. http://mintorgmuseum.ru/vocabulary/48/.

**Список литературы для педагогов:**

1. Ступени роста: от теории к практике: материалы региональных зональных тренингов «Путь к успеху»- Ульяновск : УИПКПРО, 2012.- 43с.;
2. Ступени роста: от теории к практике: материалы областного конкурса методических разработок учебного занятия. Выпуск 2 .- Ульяновск: УИПКПРО,2013.-40с.;
3. Ступени роста: от теории к практике: материалы областного конкурса профессионального мастерства «Мастер года – 2013». Выпуск №3- Ульяновск: УИПКПРО, 2014.- 49с.;
4. Ступени роста: от теории к практике: материалы международной выставки-ярмарки инновационных образовательных проектов- 2015. Выпуск № 4 / сост. Е.А Вагина, Н.В Гвоздюк, Т.Н. Казанцева. – Ульяновск: ОГБУ «Центр ОСИ», 2015.-64с;
5. Современные педагогические технологии: практика применения: педагогический весник «Разговор о главном…», выпуск №6 .- Ульяновск: Центр ОСИ, 2015.-92с.
6. Технология розничной торговли: учеб. Пособие для нач. проф. образования /Л.А. Брагин, И.Б. Стукалова, С.С. Шипилова ; под ред. Л.А Брагина.- 3-е изд. стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2012.-128с;
7. Товароведение непродовольственных товаров: Учебник.- 2-е изд. испр. – М.:/ Ходыкин А.П, Ляшко А.А, Волошко Н.И, Снитко А.П. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014г.- 544с.