**Обыграть сценку.**

Изобразите голосом, мимикой и жестами поведение продавца.

**Правильный продавец: (*улыбаясь приветливо, зазывает покупателей*)**

Подходите, покупайте!! Самые свежие фрукты и овощи!

Кому нужны витамины?

Пришла весна!

Яблочки краснодарские, не какие- нибудь заморские!

Огурчики из Кисловодской теплицы!

Правда, правда! Зачем мне вас обманывать?

Подходите! Кому фрукты и овощи?

Спасибо за покупку! Приходите еще!

Попробуйте, вам понравиться!

Вот видите, вкусно! Зачем мне вас обманывать?

**Обыграть сценку.**

Изобразите голосом, мимикой и жестами поведение продавца.

**Неправильный продавец: (*сидит с равнодушным видом, щелкает семечки*)**

Что хотели?

Что вы на них смотрите?

Откуда яблоки? Откуда мне знать!

Какая вам разница?

Вкусные или нет? Купите, дома попробуете!

Надоели!

Покупать не покупают, только голову мне морочат!

С утра до вечера ходят, ходят, больше дел никаких нет!

Покупаете или так и будете смотреть?

Определяйтесь уже!

**Классный час « Братства взаимных интересов».**

Форма: игра - тренинг

Цель:

Методическая: применение на практике новых форм воспитательной работы, социализация обучающихся

Воспитательная:

- Воспитание духовно-нравственной, социально значимой личности и её адаптация в условиях современного мира.

Воспитание у подростков нравственноси торговых отношений.

- развитие коммукативных способностей учащихся успешно отстаивать свою точку зрения, аргументируя, осмысливая её

-дать целостное представление о том, какие права и обязанности у потребителей в Российской Федерации.

- создание условий для формирования первичного представления о правовой защите потребителя.

- показать механизмы торгового обмана, познакомить с правилами эффективной покупки.

Образовательная: развитие общего кругозора учащихся

Ход мероприятия:

1. Оргмомент. **Слайд 1.**

Представиться!

Учитель:

Итак, случай на базаре! Отправляемся в качестве экспертов!

Видеофрагмент из мультфильма «Как старик корову покупал».

- Кто является действующими лицами?

- Как качествен был товар?

- Кто неправильно вел себя при торговле?

- Какие качества продавца и покупателя вы увидели?

- Как бы вы назвали этот фрагмент мультфильма?

Прежде чем продолжить разговор обратите внимание на плакат.

Мы будем работать с ним**! Плакат**.

Учитель:

Тема сегодняшнего классного часа «Братство взаимных интересов». Торговля - это процесс взаимодействия, общения людей, основанный на получениии взаимной выгоды. Значит, чтобы и процесс, и результат торговли удовлетворял интересы обеих сторон, необходимо быть внимательным друг к другу.

А в качестве эпиграфа этого классного часа будет высказывание древнегреческого философа:

*Век живи – век учись тому, как следует жить. (Сенека)*

2. **Тренинг «Умеете ли вы покупать грамотно?» .**

**Учитель:**

Вам, ребята, еще не приходилось быть продавцами, но покупателями вы уже были и не раз. Сейчас мы проверим, насколько вы грамотные покупатели и что вы знаете о торговле?

Вы должны ответить «да» или «нет», подняв цветную карточку – зеленая «да», красная «нет».

1. Продавец не обязан предоставить покупателю полную информацию о товаре. (нет)
2. Информация о товаре должна быть предоставлена на русском языке. (да)
3. Продавец несет полную ответственность перед покупателем за качество товара(да)
4. Некоторые виды товара не подлежат обмену или возврату. (да)
5. Срок годности товара устанавливается на все виды товаров. (нет)
6. Продажа товара по истечении установленного срока годности запрещена. (да)
7. Покупатель имеет право на возмещение убытков, при отсутствии достаточной информации о товаре. (да)
8. В торговом зале должны быть контрольные весы, чтобы проверить правильность взвешивания. (да)
9. Качественным считается товар, который хорошо выглядит. (нет)
10. **Памятка покупателя. (** у каждого ученика на столе).

**Учитель: 15 марта Всемирный день защиты прав потребителя.**

**Существует определенный свод законов в торговле.**

**Очень нужно хорошо знать законы и правила торговли, поэтому давайте озвучим самые важные из них.**

**- Осознай необходимость покупки;**

**- узнай информацию о товаре;**

**- оцени возможность вариантов покупки;**

**- прими правильное решение;**

**- Будь предельно вежлив, честен ..**

**Плакат.**

1. **Игра в продавцов товара.**

**Учитель:**

В торговле как продавцу, так и покупатею следует сдерживать свой характер, свой нрав. Оказалось, что покупатели вы отличные! Теперь предлагаю попробывать себя в роли продавца.

Два продавца с одинаковым товаром. Один честный продавец, а другой нет.

Обыграть сценку. Каким может быть девиз продавцов?

Девиз одного: **«Какая вам разница!».**

Девиз второго: **«Зачем мне вас обманывать?»**

Правильный продавец: (*улыбаясь приветливо, зазывает покупателей*)

Подходите, покупайте!! Самые свежие фрукты и овощи!

Кому нужны витамины? Пришла весна! Яблочки краснодарские, не какие нибудь заморские! Огурчики из Кисловодской теплицы! Правда, правда! Зачем мне вас обманывать? Подходите! Кому фрукты и овощи? Спасибо за покупку! Приходите еще! Попробуйте, вам понравиться! Вот видите, вкусно! Зачем мне вас обманывать?

Неправильный продавец: (*сидит с равнодушным видом, щелкает семечки*)

Что хотели? Что вы на них смотрите? Откуда яблоки? Откуда

мне знать! Какая вам разница? Вкусные или нет? Купите, дома попробуете! Надоели! Покупать не покупают, только голову мне морочат! С утра до вечера ходят, ходят, больше дел никаких нет! Покупаете или так и будете смотреть?

Определяйтесь уже!

**Плакат.**

Есть замечательный пример из литературы: герой романа «Финансист»» Теодора Драйзера - Френк Каупервуд добился больших высот. Он виртуозно обходился с клиентами, угадывал их желания, интересы, не забывал, впрочем и о своей выгоде. Людям было приятно иметь дело с Френком, и следовательно, у него было все больше и больше покупателей и прибыли. Данный пример показывает прямую зависимость продавцов от покупателей. В торговле это можно назвать братством взаимных интересов. Нужно вспомнить народную мудрость «Приветливость - это золотой ключ, отрывающий железные замки людских сердец».

**3. Человеческие качества, которые нужны в торговле. Слайд**

**Учитель:**

В торговле, как и в жизни, нужно следовать «золотому правилу нравственности»: поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе.

Аспект общения является одной из главных составляющих торгового процесса. Назовите какими должны быть человеческие взаимоотноше

ния в торговле?

Ученики отвечают. **Плакат**

Учитель: «Общение - это золотая привилегия человеческого рода. Единственная роскошь в жизни - это роскошь человеческого общения» считал Антуан де Сент- Экзюпери. Хочется добавить, что нормальные, здоровые взаимоотношения в торговле - взаимовыгодный обмен и благо для всех сторон. Другими словами - уважение, совесть и правдивость, это то, на чем должна строится торговля.

**5.Аукцион «Кот в мешке».**

Учитель: Я предлагаю вам поучаствовать в аукционе. Аукцион – это открытые торги! Подняв карточку – заявляем цену!

Леди и джентльмены! Я объявляю первый и последний лот на торгах. Будьте бдительны и расторопны, ибо это самая необходимая вещь покупателя. В одном экземпляре и будет принадлежать только вам! У каждого из вас 15 рублей. Начальная цена лота 5 рублей! Кто больше?

Раз! Два! Три! Продано!

Ученик подходит за покупкой.

Учитель: Вы честно приобрели товар и честно его получаете.

Но не хотите ли вы иметь этот товар с автографом, теперь уже знакомого вам человека! Этот автограф тоже надо купить!

Ученик: А за сколько?

Учитель: А сколько бы вы дали?

Ученик: В два, три, В четыре раза дороже!

Учитель: Они ваши! И книга и автограф! Но позвольте спросить … В чем разница между книгой и книгой с автографом?

Ученик: Автограф можно показать … Это доказательство знакомства с автором ….

Учитель: То есть вы покупаете себе уважение?

Ученик: Ну да …

Учитель: А разве подписи других уважаемых людей делают вас умнее, лучше, уважаемей?! Нужно заслужить **уважение** к себе правильными поступками и делами. А за это ты станешь уважать себя. Только уважая себя, ты можешь уважать других.

**Плакат.**

**7. Видеоролик «Девочка покупает бусы сестре».**

**- Чему учит эта история?**

**- Какие качества продавца вы увидели?**

**- А как бы вы поступили на месте продавца?**

**Плакат – обобщение.**

1. **Заключение.**

Учитель: Наша встреча подошла к концу. Я рада, что никто из вас не остался равнодушным к теме сегодняшнего разговора.

Пусть ничто в жизни – ни хорошее, ни плохое – не оставляет вас безучастными.

Не дайте душе умереть! Не позволяйте равнодушию погубить ваши сердца. Любви и добра вам!

Представиться!

Итак, случай на базаре! Отправляемся в качестве экспертов!

Видеофрагмент из мультфильма «Как старик корову покупал».

1. Качествен ли был товар?

2. Кто является действующими лицами?

3.Кто неправильно вел себя при торговле?

- Какие качества продавца и покупателя вы увидели?

- Как бы вы назвали этот фрагмент мультфильма?

Тема сегодняшнего классного часа «Братство взаимных интересов». Торговля - это процесс взаимодействия, общения людей, основанный на получении взаимной выгоды. Значит, чтобы и процесс, и результат торговли удовлетворял интересы обеих сторон, необходимо быть внимательным друг к другу.

А в качестве эпиграфа этого классного часа будет высказывание древнегреческого философа:

*Век живи – век учись тому, как следует жить. (Сенека)*

Прежде чем продолжить разговор обратите внимание на плакат.

Мы будем работать с ним**!**

**Плакат**. На данном этапе мы можем уже положить на веса качества.

Тренинг «Умеете ли вы покупать грамотно?» .

Вам, ребята, еще не приходилось быть продавцами, но покупателями вы уже были и не раз. Сейчас мы проверим, насколько вы грамотные покупатели и что вы знаете о торговле?

Вы должны ответить «да» или «нет», подняв цветную карточку – зеленая «да», красная «нет».

**Памятка покупателя. (** у каждого ученика на столе).

**Учитель: 15 марта Всемирный день защиты прав потребителя.**

**Очень нужно хорошо знать законы и правила торговли, поэтому существует определенный свод законов в торговле.**

**Давайте озвучим самые важные из них.**

**Плакат. Одним самым важным качеством в торговле является – грамотность.**

**Игра в продавцов товара.**

В торговле как продавцу, так и покупатею следует сдерживать свой характер, свой нрав. Оказалось, что покупатели вы отличные! Теперь предлагаю попробывать себя в роли продавца.

Два продавца с одинаковым товаром. Один честный продавец, а другой нет.

Обыграть сценку. Каким может быть девиз продавцов?

Есть замечательный пример из литературы: герой романа «Финансист»» Теодора Драйзера - Френк Каупервуд добился больших высот. Он виртуозно обходился с клиентами, угадывал их желания, интересы, не забывал, впрочем и о своей выгоде. Людям было приятно иметь дело с Френком, и следовательно, у него было все больше и больше покупателей и прибыли. Данный пример показывает прямую зависимость продавцов от покупателей. В торговле это можно назвать братством взаимных интересов.

Сценка.

Нужно вспомнить народную мудрость «Приветливость - это золотой ключ, отрывающий железные замки людских сердец».

**Человеческие качества, которые нужны в торговле. Слайд**

**Учитель:**

В торговле, как и в жизни, нужно следовать «золотому правилу нравственности»: поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе.

Назовите какими должны быть человеческие взаимоотноше

ния в торговле?

Ученики отвечают. **Плакат**

Единственная роскошь в жизни - это роскошь человеческого общения» считал Антуан де Сент- Экзюпери. Хочется добавить, что нормальные, здоровые взаимоотношения в торговле - взаимовыгодный обмен и благо для всех сторон.

На каких трех важных качествах должна строится торговля?

**5.Аукцион «Кот в мешке».**

Учитель: Я предлагаю вам поучаствовать в аукционе. Аукцион – это открытые торги! Подняв карточку – заявляем цену!

Леди и джентльмены! Я объявляю первый и последний лот на торгах. Будьте бдительны и расторопны, ибо это самая необходимая вещь покупателя. В одном экземпляре и будет принадлежать только вам! У каждого из вас 15 рублей. Начальная цена лота 5 рублей! Кто больше?

Раз! Два! Три! Продано!

А разве подписи других уважаемых людей делают вас умнее, лучше, уважаемей?! Нужно заслужить **уважение** к себе правильными поступками и делами. А за это ты станешь уважать себя. Только уважая себя, ты можешь уважать других.

**Плакат.**

**Видеоролик «Девочка покупает бусы сестре».**

**- Чему учит эта история?**

**- Какие качества продавца вы увидели?**

**- А как бы вы поступили на месте продавца?**

**Плакат – обобщение.**

1. **Заключение.**

Наша встреча подошла к концу. Я рада, что никто из вас не остался равнодушным к теме сегодняшнего разговора.

Пусть ничто в жизни – ни хорошее, ни плохое – не оставляет вас безучастными.

Не дайте душе умереть! Не позволяйте равнодушию погубить ваши сердца. Любви и добра вам!