Министерство образования и науки Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области «Тольяттинский политехнический колледж»
(ГБПОУ СО «ТПК»)

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УМР
_____ Е.Ю.Маркухина
17.03 _____ 2023

**Методическая разработка бинарного урока**
**В рамках «Школа молодого специалиста (малоопытного специалиста)»**
**На тему:** Организация точки питания для студентов как вид предпринимательской деятельности
по предмету: Основы экономики, менеджмент и маркетинг

| | |
|---|---|
| Группа | ТП-31 |
| Дата проведения | 29.03.2023 г |
| Время проведения | 3 пара |
| Место проведения | кабинет об.214 |
| Преподаватели: | Скок Е.А.<br>Пугачёва Ю.Е.,<br>Правдина Н.В. |

Тольятти, 2023г.

ОДОБРЕНО

Руководитель ОП
_____М.В. Романова
Протокол № 6
от «10» марта 2023г.

Организация-разработчик: ГБПОУ СО «ТПК»

Разработчики:

Пугачева Ю.Е., Правдина Н.В., преподаватели спец. дисциплин высшей категории ГБПОУ СО «ТПК»

Скок Е.А., преподаватель экономических дисциплин ГБПОУ СО «ТПК»

Методические указания разработаны для проведения урока студентам специальности 19.02.10 «Технология продукции общественного питания». В методических указаниях приведены цель проведения бинарного урока, знания и умения студентов, формируемые компетенции и перечень мероприятий урока.

# АННОТАЦИЯ

Методическая разработка представляет собой бинарный урок по теме «Организация точки питания для студентов как вид предпринимательской деятельности», целью которого является необходимость знаний по экономике, менеджменту, маркетингу и праву.

На уроке имеют место элементы проблемного обучения и самостоятельная поисковая деятельность, которая способствует закреплению у обучающихся нового материала по экономике и праву. Методы обучения обеспечивают познавательную самостоятельную деятельность и интерес обучающихся через сотрудничество преподавателей и студентов.

В процессе урока используются различные формы организации познавательной деятельности обучающихся: фронтальная беседа, опрос, самостоятельная работа, практическая работа индивидуальная и в команде, дискуссия.

На уроке используется необходимое техническое оборудование: проектор, экран, компьютер, телефоны с выходом в интернет.

Методическая разработка может быть интересна как начинающим преподавателям, так и преподавателям со стажем.

*Работа состоит из следующих частей:*

- аннотации, в которой сформулирована проблема, которой посвящена работа;
- пояснительной записки, раскрывающей актуальность данной работы;
- технологической карты урока;
- заключения, в котором подводятся предварительные итоги использования данной разработки на практике.

# ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

На сегодняшний день каждый человек задумывается о том, чтобы начать своё собственное дело, и чтобы это дело было связано с профессиональной деятельностью, поэтому необходимо показать актуальность использования знаний по экономике, менеджменту, маркетингу и праву для специальности 19.02.10 «Технология продукции общественного питания».

Учебное занятие представлено в бинарной форме проведения, оно посвящено актуальным проблемам сегодняшнего дня: умению и навыкам трудоустройства выпускников с применением знаний в области экономики и права, умению грамотно ими пользоваться. Особенность данного учебного занятия состоит в том, что оно проводится с помощью мультимедийных средств и ИКТ – технологий.

Исходя из вышесказанного, цель методической разработки: на примере учебного занятия показать необходимость знания экономики, менеджмента, маркетинга и права в профессиональной деятельности через активные формы обучения.

Соответственно, задачами методической разработки являются:

1. Показать методы и формы обучения обучающихся при проведении бинарного учебного занятия;
2. Показать практическое применение разработанного материала.

Методы проведения: эвристическая беседа с элементами проблемного обучения, самостоятельная работа обучающихся, фронтальная беседа, опрос, кейс, дискуссия, самоконтроль, наглядность.

В процессе учебного занятия у обучающиеся будут сформированы общие компетенции:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.
Обучающиеся должны:
**уметь:**

- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- анализировать ситуацию на рынке товаров и услуг;

**знать:**

- современное состояние и перспективы развития открытого бизнеса;
- механизмы ценообразования на продукцию (услуги);
- основы права;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности;
- сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга, его связь с менеджментом.

**Методическая разработка**

| | |
|---|---|
| Предмет | Основы экономики, менеджмент и маркетинг |
| Группа | Тп-3 |
| Уровень образования | СПО |
| Тема | Организация точки питания для студентов как вид предпринимательской деятельности |
| Время проведения | 2 академических часа |

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ЗАНЯТИЯ

| | |
|---|---|
| Тема | Организация точки питания для студентов как вид предпринимательской деятельности |
| Группа | Тп-31 |
| Тип занятия | комбинированный |
| Цель урока | Усвоение и практическое применение обучающимися основ экономики и предпринимательской деятельности |
| Планируемые результаты | Предметные:<br>- Знать понятия доход, стратегия, инвестирование, предпринимательство, сегмент рынка, реклама, риск.<br>Метапредметные:<br>- Иметь представления как работать в условиях конкуренции;<br>- Добывать и оценивать полученную информацию.<br>Личностные:<br>- Научиться разбираться в в формах предпринимательства;<br>- Понимать степень риска при выборе сегмента рынка и производимой продукции;<br>- Выражать отношение к процессу познания. |
| Оборудование | Проектор, экран, компьютер, телефоны с выходом в интернет. |
| Расстановка парт и стульев | Парты должны стоять для групповой работы (2 группы) |
| Расходный материал | Компьютер, телефоны с выходом в интернет, листы бумаги, ручки. |
| Дидактический материал | Презентация, дидактический материал для каждой группы: тетради с конспектами, раздаточный материал. |

| Этапы | Деятельность преподавателя (ей) | Деятельность обучающихся | Образовательный эффект |
|---|---|---|---|
| Шаг 1<br>Представление темы, цели и задач занятия, проведение интеллектуальной разминки по пройденному ранее материалу (10 минут) | Сообщает цели и задачи занятия, проводит интеллектуальную разминку.<br>Интеллектуальная разминка (Экономическая эстафета) (Приложение 1) | Слушают преподавателя, отвечают на вопросы разминки, подняв руку | Создание мотивации к изучению темы занятия, актуализация полученных ранее знаний по теме. |
| Шаг 2<br>Постановка учебной задачи (15 минут на каждого преподавателя, всего 45 мин) | 1.Преподаватели (Пугачёва, Правдина, Скок) по блокам организуют знакомство с основными понятиями темы: предпринимательство, малый бизнес, особенности ИП, бизнес-план и его составляющие, сегменты рынка, создание уникального продукта, реклама, представленные в раздаточном материале на основе услышанной и увиденной информации.<br>2. Организуют контроль понимания усвоенного материала: рассматривая конкретные примеры. (Приложение 2) | Смотрят презентацию, знакомятся с материалом, представленным в раздаточном материале, и отвечают на вопросы по услышанной и увиденной информации:<br>1.Что такое предпринимательство?<br>2. Как доходность и риск взаимосвязаны?<br>3. Для чего нужен бизнес-план?<br>4.Что такое уникальный продукт?<br>5.Для чего нужно проводить сегментацию рынка?<br>6.Причины неудачного бизнес-плана.<br>7.Что нужно знать и помнить начинающему предпринимателю? | Получение знаний об основных понятиях по теме.<br>Установление связи теории и практики<br><br>Первичное закрепление полученных теоретических знаний |
| Шаг 3<br>Решение кейс-задания<br>(20 минут) | 1. Разделить обучающихся на 2 группы с равным количеством человек.<br><br>2.Ознакомить студентов с содержание кейса (см Приложение 3) | В группах выделить ответственных за каждый блок кейса: провести сегментацию рынка, выбрать подходящую форму предпринимательской деятельности, составить бизнес-план на салфетке. Обсудить план работы и презентовать свой бизнес. Каждый член команды выполняет своё конкретное задание, обосновывает и защищает свою точку зрения решения кейса, представляя результат на листах. | Перенесение теоретических знаний на практическую ситуацию по теме, проявление умения работать индивидуально и в команде |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ответы на вопросы<br>(5 минут) | 3. Дискуссия по вопросам | Каждая группа выступает с презентацией – 10 мин.<br>Свой плакат вывешивает на Другая группа внимательно слушает и может задавать вопросы.<br>Примерные вопросы для Дискуссии:<br>Почему выбрана именно данная форма предпринимательской деятельности?<br>Какую группу в сегментировании вы не рассматривали совсем.? Почему?<br>Через какое время планируете расширить ассортимент продукции?<br>Какую стратегию инвестирования вы исключили? | |
| Шаг4<br>Рефлексия<br>(5 минуты) | Выставляются оценки за урок. (Приложение 4)<br>Предлагает учащимся ответить на вопросы:<br>Понравилось ли вам занятие?<br>Какие возникли трудности?<br>Самое лёгкое было выбрать…<br>Проводить такие занятия в будущем?<br>(Приложение 5) | Каждый участник занятия сканирует -код на телефоне и отвечает на 4 тестовых вопроса в электронной форме. | Реализация самопознания и самоанализа в результате изучения темы |
| Шаг 5<br>Обсуждение домашнего задания<br>(5 минуты)<br>задания | Обсуждает домашнее задание с обучающимися: Создайте Презентацию вашего проекта «Открытие бизнеса» в PowerPoint. | Слушают, задают уточняющие вопросы | Овладение алгоритмом действия при выполнении домашнего задания |

**Приложение 1**

Экономическая эстафета

1) Французы называют этим словом весы, а русские бухгалтеры – годовой отчет. Назовите слово … (*баланс).*
2) «Коко-кола» по отношению к «Пепси-кола» - это….. Кто? (*Конкурент)*.
3) Назовите профессию человека, вынужденного каждый свой рабочий день писать о том, что он кому-то верит, и что он кому-то должен? (*Бухгалтер: «дебет» – я верю, «кредит» - я должен).*
4) Какую породу собак можно отнести к «Экономической»? (*Такса, ведь это еще и установленная расценка, налог)*
5) Поговорка, которая говорит о неудачном бартере (*Шило на мыло*).
6) У какого хозяина предприятия лучше работать с точки зрения оплаты труда: у скупого или щедрого? (*У скупого, ведь согласно пословице, скупой платит дважды).*
7) В менеджменте есть 4 этапа: планирование, организация, контроль и мотивация. К какому этапу будет относиться поговорка: «Делить шкуру неубитого медведя» (*Планирование)*
8) Какую страну называют «банкиром» всего мира? (*Швейцария)*
9) Где происходит «вечная битва» между «медведями» и «быками»? (*На бирже)*
10) Обычная тара для акций? (*Пакет)*
11) Электронный посредник для связи с миром цифр (*калькулятор).*
12) *Продолжите фразу:*

- Danissimo «И пусть весь мир……. **подождет**»
- «Молоко вдвойне вкусней, если это…… **Milky Way**».
- Toyota. Управляй….. **мечтой**.
- ТНТ. Почувствуй нашу …..**любовь**.
- Русское радио. Все будет… **хорошо**.
- Чистота — чисто ….**Tide**.
- M&M's. Тает во рту, а…….. **не в жару**.
- Nissan. Превосходя …..**ожидания**.

**Приложение 2**

| Финансовая цель | Продукт и гипотеза |
|---|---|
| **Цель:** получение определенного Дохода или Прибыли | **На салфетке для Mac Book Air, например, было бы написано: самый тонкий ноутбук в мире.**<br><br>**Основные цифры:**<br>1) Рыночная цена<br>2) Себестоимость/цена закупки<br>3) Налог<br>4) Прибыль, заложенная в одной единице продукции. |
| **Постоянные (ежемесячные) расходы** | **Точка безубыточности** |
| Расходы, не зависящие от объема производства/продаж. | Количество продаж, покрывающее постоянные расходы |

| Финансовая цель | Продукт и гипотеза |
|---|---|
| цель - это П = 300000 руб./мес.<br><br>Сколько нужно будет продать товаров или услуг для того чтобы получить такую прибыль?<br><br>**К = 300 000 / 3000 = 100 продаж**<br><br>**100+20=120 продаж (4 купальника в день)** | Премиум купальники для модных и стильных девушек<br><br>Рыночная цена = 5500<br>Закупка (пошив-себестоимость) = 2170<br>Налог (доход УСН-6%) = 5500*6% = 330<br><br>Прибыль = 5500-2170-330 = 3000 |
| **Постоянные (ежемесячные) расходы** | **Точка безубыточности** |
| Аренда (небольшого офиса-склада) - 20 000<br>Заработная плата помощнице (З/П) - 25 000<br>Расходы на облачное программное обеспечение (П/О)) - 5 000<br>Затраты на связь - 5 000<br>Прочие хозяйственные и административные расходы - 5 000<br>ИТОГО (всего расходов): Р = 60 000 руб. | Тбу = 60 000 руб. / 3000 руб. = 20 продаж<br><br>→ выходим в «ноль» |

Социально-демографические принципы сегментирования покупателей

| п/н | Наименование признака сегментирования | Описание |
|---|---|---|
| 1 | Религия | не имеет значения |
| 2 | Национальность, раса | не имеет значения |
| 3 | Пол | женский |
| 4 | Возрастные группы | 25-40 лет |
| 5 | Образование | не имеет значения |
| 6 | Род занятий | не имеет значения |
| 7 | Сфера работы | не имеет значения |
| 8 | Семейное положение | не имеет значения |
| 9 | Наличие и возраст детей | не имеет значения |
| 10 | Уровень дохода | Средний |

Поведенческое сегментирование

| п/н | Наименование признака сегментирования | Описание |
|---|---|---|
| 1 | Место совершения покупки | магазин у дома, интернет-магазин, дискаунтер, рынок |
| 2 | Частота совершения покупки | 1 раз в неделю, 2 раза в неделю, каждый день |
| 3 | Повод для совершения покупки | торжественное событие (праздник), обыденная покупка |
| 4 | Основные выгоды для покупателя | качество, сервис, статус |

Географический принцип сегментирования

| п/н | Наименование признака сегментирования | Описание |
|---|---|---|
| 1 | Диапазон распространения рынка | Диапазон распространения рынка местный |
| 2 | Регион | город Тольятти, Самарская область |
| 3 | Численность населения | 699 429 тыс. человек |
| 4 | Климатические условия | средний температурный режим |

**Приложение 3**

Кейс

В 2024г. студенты гр. Тп-31 оканчивают ГБПОУ СО «ТПК» и решают открыть свой бизнес по изготовлению и реализации продукции питания студентов.

Для этого они решили провести анализ рынка в районе своего Колледжа и выявить потребность определённого сегмента рынка.

Самые активные студенты взяли на себя роль Менеджера и распределили обязанности между остальными участниками группы по их способностям.

Необходимо:

- ✓ Определиться с выбором организационно-правовой формы и обосновать свой выбор;
- ✓ Составить бизнес-план на салфетке;
- ✓ Провести сегментацию целевой аудитории;
- ✓ Придумать название и логотип фирмы;
- ✓ Описать рекламную кампанию;
- ✓ Презентовать свой бизнес.

**Приложение 4**

## Критерии оценивания

| № | Критерий оценивания | Максимальное количество баллов | Набранные баллы |
|---|---|---|---|
| 1. | **Экономическая эстафета** | **20** | |
| | - Каждый вопрос | 1 | |
| 2. | **Активность во время рассмотрения темы:** | **15** | |
| | - Каждый блок | 5 | |
| 3. | **Кейс:** | **15** | |
| | Активность обсуждения ситуации и правильность выбора формы предпринимательства | 3 | |
| | Составление бизнес-плана на салфетке | 3 | |
| | Умение выявлять сегменты рынка | 3 | |
| | Удачное название, логотип и рекламная компания | 3 | |
| | Защита своей точки зрения в решении кейса | 3 | |
| **Итого** | | **50** | |

**Приложение 5**

## Рефлексия