

Главное управление по образованию Брестского облисполкома

Учреждение образования
«Лунинецкий государственный политехнический колледж»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

Диалоговая площадка «Моя карьера»

Автор: Тельпук Надежда
Сергеевна,
мастер производственного
обучения
первой квалификационной
категории

Лунинец



Январь 2026

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

Диалоговая площадка «Моя карьера»

Аннотация

Данное мероприятие представляет собой диалоговую площадку с элементами дискуссии и ролевых игр, направленную на формирование у обучающихся осознанного отношения к профессии продавца в сфере торгового обслуживания. В процессе занятия участники знакомятся с современными требованиями к профессии, обсуждают карьерные перспективы и осваивают навыки профессионального общения. Активные методы обучения способствуют развитию критического мышления, стимулируют самоанализ и помогают обучающимся соотнести личные качества с требованиями профессиональной деятельности. Мероприятие ориентировано на повышение мотивации к профессиональному росту и формирование позитивного отношения к будущей трудовой деятельности.

Специальность: Торговое обслуживание

Квалификация: Продавец

Форма проведения: диалоговая площадка с элементами дискуссии и ролевых игр

Количество обучающихся: 25 человек

Продолжительность: 45 минут

1. Цель мероприятия

Формирование у обучающихся осознанного отношения к выбранной профессии, понимания карьерных перспектив и мотивации к профессиональному росту в сфере торговли.

2. Задачи

расширить представления обучающихся о профессии продавца и возможностях карьерного роста;

развить навыки профессионального общения;

стимулировать самоанализ и профессиональное самоопределение;

сформировать позитивное отношение к будущей трудовой деятельности.

3. Ожидаемые результаты

Обучающиеся: - осознают значимость профессии продавца; - знают возможные карьерные траектории; - умеют анализировать свои профессиональные качества; - проявляют активность в обсуждении профессиональных вопросов.

4. Стимульные материалы

презентация «Моя карьера в торговле»;

карточки с вопросами для диалога;

карточки с ролевыми ситуациями «Продавец – покупатель»;

схема «Карьерная лестница в торговле»;

бланк «Моя карьера через 5 лет».

5. ХОД ПРОВЕДЕНИЯ (45 минут)

1. Организационно-мотивационный этап (5 минут)

Ведущий: приветствует обучающихся, сообщает тему и цель занятия.

Вопрос для включения в диалог: - «Как вы думаете, профессия продавца — это временная работа или начало карьеры?»

Краткое обсуждение.

2. Диалоговый блок «Профессия, которую я выбираю» (8 минут)

Форма работы: фронтальная беседа.

Вопросы для обсуждения: - Почему вы выбрали специальность «Торговое обслуживание»? - Какие качества важны для продавца? - С какими трудностями может столкнуться продавец?

Вывод ведущего: профессия продавца требует не только знаний, но и развитых коммуникативных навыков.

3. Информационно-диалоговый блок «Карьерные возможности» (7 минут)

Демонстрация схемы «Карьерная лестница в торговле»: - продавец; - старший продавец; - администратор торгового зала; - товаровед; - заведующий отделом / управляющий магазином.

Обсуждение: - что влияет на карьерный рост; - роль образования и опыта; - значение личной ответственности и инициативы.

4. Практический блок: ролевые ситуации «Продавец – покупатель» (15 минут)

Форма работы: работа в подгруппах.

Обучающиеся делятся на 5 подгрупп по 5 человек. Каждой группе выдаётся карточка с ситуацией.

Примеры ролевых ситуаций:

Ситуация 1. Покупатель недоволен качеством товара и требует возврат.

Ситуация 2. Покупатель сомневается в выборе товара и просит совет..

Ситуация 3. Покупатель задаёт много уточняющих вопросов.

Задание: - распределить роли; - разыграть ситуацию; - показать профессиональное поведение продавца.

После каждой мини-сценки — краткое обсуждение: - что получилось; - какие качества помогли; - что можно улучшить.

5. Рефлексия «Моя карьера» (7 минут)

Обучающимся предлагается заполнить бланк «Моя карьера через 5 лет»: - кем я хочу работать; - какие шаги для этого нужны; - какие качества необходимо развивать.

Несколько добровольных выступлений.

6. Подведение итогов (3 минуты)

Ведущий: подводит итог занятия, подчёркивает, что карьерный путь начинается уже в период обучения: «Ваш профессиональный успех зависит от того, насколько осознанно вы относитесь к выбранной профессии уже сегодня».

Заключение

Проведение диалоговой площадки показало эффективность использования интерактивных форм работы для профессионального самоопределения обучающихся. Участники проявили заинтересованность в обсуждении вопросов, связанных с профессией продавца, активно включались в ролевые игры и дискуссии. В результате обучающиеся расширили представления о специфике профессии и возможностях карьерного роста, смогли оценить свои личностные и профессиональные качества, а также осознали значимость выбранной сферы деятельности. Подобные мероприятия способствуют формированию устойчивой профессиональной мотивации и готовности к дальнейшему развитию в сфере торговли.

Список литературы

1. Иванова И.А. *Психология профессионального самоопределения*. — Москва: Академия, 2020.
2. Климов Е.А. *Психология профессионального самоопределения*. — Москва: Академический проект, 2018.
3. Зеер Э.Ф. *Психология профессий*. — Екатеринбург: Деловая книга, 2019.
4. Кузнецова Н.В. *Основы профессиональной деятельности продавца*. — Москва: Инфра-М, 2021.
5. Шеламова Г.М. *Деловая культура и психология общения*. — Москва: Академия, 2017.
6. Бодалев А.А. *Личность и общение*. — Санкт-Петербург: Питер, 2019.
7. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности «Торговое обслуживание». — Москва, 2022.