

## РАМКА ЗА ПРЕДСТАВЯНЕ НА МЕТОДИ

### Иновативни методи

#### Информация за учителя

<b>Име/фамилия на учителя:</b>	<b>Bryan Roberts</b>
<b>Позиция:</b>	Преподавател по професионални бизнес предмети
<b>2-3 изречения за представяне на учителя:</b>	В свободното си време обичам да извеждам своите кучета на разходка, да плавам, да карам кану, да ходя на лов, да се разхождам в гората и да беря плодове и гъби и да чета новините и информация за бизнеса и историята.
<b>Поставете X ако ще добавите снимка.</b>	

#### 1. Описание на метода.

<b>Име на метода:</b>	<b>Групова оценка на обслужването на клиенти или на продажбите в магазина</b>
<b>В какви предмети можете да адаптирате този метод:</b>	Продажби, маркетинг, обслужване на клиенти
<b>Общо описание на метода в няколко изречения:</b>	Учениците са разделени на групи и всеки екип получава имената на 2 магазина, които трябва да посети. Учениците анализират всяко място според няколко важни критерия – достъпност на обекта, доколко е лесно да бъде открит, работно време, професионализъм при обслужването на клиенти и прочие (каквито и да било критерии, на които трябва да се постави фокус). Когато учениците отговорят на всички въпроси и анализират обекта, те си правят групова снимка пред мястото и я изпращат на учителя. Първата група, която завърши задачата – печели. След това учениците подготвят презентации за това, което са открили и какво е било ок, какво – не, както и дали биха пазарували отново там или препоръчали мястото и ако да/не защо.
<b>Подробно описание на метода:</b>	Формиране на групи ученици от по 3 и 4-ма. На групите се дават 2 или 3 места, които да бъдат посетени и оценени според специфични критерии.
<b>1. Стъпка</b>	Групите отиват в магазините и сами проверяват как е обслужването. Когато приключат с оценката, учениците се снимат пред магазина и изпращат снимката към учителя Whatsapp.



Read



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Riga State Technical School coordinate Erasmus + project  
“Effective dialogue methods among the millennium generation and the teachers, employers”  
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

<b>2. Стъпка</b>	Учителят може да провери кои ученици участват в изпълнението на задачата. Учениците след това изработват представяне на своя опит в обслужването на клиенти при предоставяне на стоки или услуги и разказват на класа какво им е направило добро или лошо впечатление, дали биха пазарували там отново, като разбира се обяснят защо, както и да споделят дали биха препоръчали мястото на приятели или не.
<b>3. Стъпка</b>	В това упражнение учениците имат опит в обслужването на клиенти и продажби от първа ръка и обсъждат какво е ок и какво не при обслужването на клиенти и създават групова презентация.
<b>4. Стъпка</b>	Методът използва социални медии, интернет, контрол от страна на преподавателя, анализ, влияние, диалог, умения за представяне, размисъл и нови технологии.
<b>Пример:</b>	