**Название тематического модуля:** Игровые практики формирования поведения и отношения (сюжетно-ролевые игры)

**Название игровой практики: Сюжетно – ролевая игра «Салон сотовой связи «Улыбка»**

**Возрастная адресованность: 6-8 лет.**

**Предполагаемое количество участников: 7-8 детей.**

**Оборудование: сотовые телефоны, аксессуары, чехлы к телефонам, упаковки, компьютеры, бланки счетов, чеки, деньги, кошельки, сим карты, пакеты с символикой телефонной сети, бейджики для сотрудников, рекламные проспекты, журналы, предметы заместители для работы мастера по ремонту сотовых телефонов.**

**Ход игры.**

**Создание интереса: «Ребята, у вас у всех есть сотовые телефоны? А у ваших родителей? У меня вот тоже был, но он сломался, и мне срочно нужно купить новый. Вы знаете, где это можно купить новый телефон? Какие ещё услуги предоставляет салон связи? Вы бы хотели приобрести телефоны в подарок друзьям? Может быть у кого - то, как у меня сломался телефон и нужно срочно отнести его в салон мастеру по ремонту телефонов? У нас открывается новый салон сотовой связи «Улыбка», в салон приглашаются претенденты на работу (люди, которые хотят работать в салоне)». Распределение ролей (директор салона связи, продавец – консультант, оператор сотовой связи, мастер по ремонту сотовых телефонов, менеджер по продажам, клиенты (абоненты)). Директор салона вместе с помощником нанимают на работу претендентов и направляют их на рабочие места. Клиенты приходят в салон сотовой связи «Улыбка»: покупают телефоны, аксессуары, выбирают оператора связи и тариф, покупают симкарты, обращаются к мастеру по ремонту сотовых телефонов, ведут активные диалоги, обмениваются впечатлениями.**

**Игровые правила:**

**Для распределения ролей сотрудников используется волшебный мешочек – детям предлагается достать из мешочка бейджи с логотипом салона, надписями «Клиент (абонент)». Воспитатель напоминает, что те ребята, которым достались бейджи с логотипом салона, должны прийти к директору салона для устройства на работу. Сотрудники и посетители салона должны быть взаимовежливы, правильно выполнять свои игровые обязанности.**

**Игровые действия:**

**Директор обходит салон, наблюдает за работой сотрудников, порядком на витринах, выкладывает рекламные проспекты и журналы на стойку. Беседует с клиентами, улаживает конфликтные ситуации (поломка телефона), предлагает покупателю варианты – получить деньги или приобрести новый телефон. Поручает продавцу – консультанту оформить новую покупку. В конце рабочего дня вызывает менеджера по продажам для выяснения обстановки с покупкой телефонов и аксессуаров.**

**Менеджер по продажам присутствует при оформлении покупок телефонов, аксессуаров, сим карт, фиксирует сколько и каких телефонов, аксессуаров продано. Записывает и предоставляет информацию директору салона. Вместе с директором решет вопрос о закупках.**

**Продавец – консультант встречает клиентов, предлагает разные марки телефонов, рассказывает о них, предлагает аксессуары, оформляет покупку, рассчитывает клиента. Предлагает пройти к оператору для оформления и покупки сим карты. Встречает нового клиента.**

**Оператор сотовой связи встречает клиента (абонента), расспрашивает о его пожеланиях, советует, какого оператора выбрать, оформляет и продает сим карту. Встречает нового клиента.**

**Руководство игрой:**

**Для формирования взаимоотношений в игре педагог использует приемы: напоминания о доброжелательном отношении друг к другу, вежливости. Педагог принимает активное участие в игре, он своими действиями, вопросами, репликами направляет ход игры, наблюдает со стороны за игрой детей, при необходимости дает советы, как возможно поступить в той или иной ситуации, напоминает о необходимости уметь договариваться, уступать друг другу в конфликтных ситуациях. Педагог обращает внимание на взаимоотношения детей во время проведения игры: положительно оценивает желание детей договариваться, уступать друг другу, самостоятельно или с помощью взрослого разрешать конфликты. Так же, оценивает игру, задавая вопросы участникам: «Вы можете оценить качество работы нашего салона связи «Улыбка»? Вам понравилось обслуживание? Сотрудники салона были достаточно вежливы? Понравилось ли вам обслуживание? Захотите ли вы в следующий раз воспользоваться услугами нашего салона?». Педагог обращает внимание и положительно оценивает инициативу детей в использовании во время игры предметов-заместителей; использование в речи воспитанников вежливых слов, определении детьми главных ролей, второстепенных. Для себя взрослый выбирает роль помощника директора (оказывает помощь при приеме на работу). При приеме на работу использовать прием – напоминание и совместно с детьми проговаривать обязанности сотрудников, т.е. игровые действия.**

**Источник:** <https://blog.dohcolonoc.ru/entry/zanyatiya/sbornik-syuzhetno-rolevykh-igr-napravlennykh-na-razvitie-obshcheniya-detej-starshego-doshkolnogo-vozrasta.html>