

Kolga Keskkool

10.klass

Toimumisaeg: 8. detsember 2011

Tunni teema: TELEFONIMÜÜK KUI MÜÜGIVORM (2. tund)

Meetodid:

1. Õpetaja suuline esitus (seletus).
2. Vestlus küsimus-vastuste vormis (katehheetiline vestlus).
3. Audiovisuaalne meetod.
4. Loovmeetod, milles õpilased püüavad loovalt rakendada teadmisi, oskusi.

Tunni eesmärgid:

- rakendada eelmises tunnis omandatud ja loodut: õpilane selitab veelkord materjali, mida on leidnud antud teema kohta;
- arendada suhtlemisoskust, nn telefonisuhtlust;
- analüüsida erinevaid müügi- ja ostusituatsioone;
- meelde tuletada mõisteid: argi- ja kirjakeel; õppida kirjutama teksti ühest stiilist teise (argistiilist kirjakeelde);
- anda hinnang enesele kui suhtlejale.

Pädevused:

1. Väärtuspädevus – suutlikkus hinnata inimsuhteid.
2. Enesemääratluspädevus – suutlikkus mõista ja hinnata iseennast, oma nõrku ja tugevaid külgi.
3. Suhtluspädevus – suutlikkus ennast selgelt ja asjakohaselt väljendada, arvestades olukordi ja suhtluspartnereid; eri stiilis tekstide tundmine ja kirjutamine.
4. Ettevõtlikkuspädevus – suutlikkus ideid luua ja neid ellu viia

Teema „Telefonimüük kui müügivorm“ 1. tunni ülevaade:

1. Info hankimine, eelnevalt on õpetaja andnud kodulehed, millega tutvuda.
Otsisõnad: leiutis, kaubamärk, autor, ühisautorsus, kuidas müüa.
2. Toote leiutamine. Müügi 10 kuldreegli sõnastamine ja oma toote müügi planeerimine.

Tunni käik faaside kaupa

Tunni- faas	aeg	Õpetaja tegevus	Õpilaste tegevus	Lisa
Häälestus ehk evokatsioon		Tervitus	Tervitus	
	3 min	Tunni ülevaaticlik tutvustus – milleni peame jõudma, mida sooritama ehk tunni eesmärkide tutvustus.	KUULAMINE	
	5 min	Ülevaade kodustest töödest ning eelmise tunnimaterjali meeldetuletamine <ul style="list-style-type: none"> • Vali igale mõistele sobiv vastus (leiutis, patent, kaubamärk, ühisautorsus) Vt 1. töölehte lisast 4.13.2. • Kuidas müüa? „10 kuldreeglit“ Õpetaja palub need reeglid seinale panna. 	Lahendavad kinnistavat harjutust Vt 1. töölehte lisast 4.13.2. Esitavad oma koduse paaristöö: „Müümise 10 kuldreeglit“. Iga paar loeb ühe reegli ette.	Vt 1. töölehte lisast 4.13.2.
	2 min	Häälestusklipp <i>Youtube</i> ’ist. Boiler Room-Telemarketing Center (888)-800-8078 Top of Form	Video vaatamine	Video ekraanil

Tähtsuse mõistmine ning rakendamine	28 min	Õpetaja kirjeldab eelolevat ülesannet: eelnevalt paaristunnis valminud toode tuleb telefoni teel maha müüa. Paarist üks on müüja, teine eelmise paari toote ostja jne.	Telefonimüük Üks õpilane paarist müüb telefoni teel selle teisele paarile. Teine õpilane, kes ei müünud, on hiljem ostjaks. Nn müügi-, ostuahel liigub paariti edasi. KÕNELEMINE	
Tagasiside ehk refleksioon	5 min	Õpetaja juhib katehheetilist vestlust. Õpetaja viitab nn dialoogide plussidele ja miinustele.	Hinnang tekkinud suhtlusolukordadele. ENESEANALÜÜS	
Koduülesanne	2 min	Õpetaja selgitab kodust tööd. Selleks on kinnistav harjutus: Muuda argikeeles olev telefonivestlus kirjakeelseks.	Tööleht 2 (lisa 4.13.3) KIRJUTAMINE, ÕIGEKIRI	Tööleht 2 (lisa 4.13.3)

HINDAMINE

1. hinne loomingulisuse eest (paaristöös valminud toode ja selle müük)
2. hinne teksti ümbersõnastamisoskust (argikeelest kirjakeelseks)

ENESEANALÜÜS

Oled läbinud teema „Telefonimüük kui müügivorm“

Hinda oma oskusi 5-pallilisel skaalal (5-väga hästi, 4-hästi, 3-saan hakkama, aga võiks veel harjutada, 2-veidi, aga on vaja veel palju harjutada, 1-üldse mitte)

Teema: telefonimüük kui müügivorm	1	2	3	4	5
1. Oskan leida internetist infot müümiskunstist, leiutamise, autorlusest jm toote müüki puudutavatest küsimustest.					
2. Oskan selekteerida internetist leitud materjali ja koostada olulisest infost teavet.					
3. Olen loov toodete väljamõtlemisel.					
4. Suudan partneriga teha koostööd.					
5. Suudan vabalt ja loovalt telefonitsi suhelda.					
6. Suudan avaldada arvamust kuuldu-nähtu kohta.					
7. Oskan muuta teksti argikeelest kirjakeelde.					