**Муниципальное дошкольное образовательное бюджетное учреждение**

**детский сад №56 муниципального образования городской округ**

**город-курорт Сочи Краснодарского края**

**КОНСПЕКТ СЮЖЕТНО-РОЛЕВОЙ ИГРЫ**

**ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**

**ТЕМА:**

**«ТУРИСТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО»**

**ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ К ШКОЛЕ ГРУППА**

РАЗРАБОТАЛА: ПОЛЯКОВА А.А.

ВОСПИТАТЕЛЬ МДОУ № 56

Г. СОЧИ 2022 ГОД

**Цель:** Способствовать социализации детей посредством знакомства с современной действительностью через сюжетно-ролевую игру “туристическое агентство”, уточнению и расширению представлений о туризме.

**Задачи:**

Закрепить полученные знания детей о профессиях туристического бизнеса.

Развивать инициативу, организаторские и творческие способности детей, учить подбирать необходимые для игры атрибуты.

Побуждать детей творчески использовать в игре знания о странах мира.

Продолжать обучать детей игровым действиям, правилам ролевого взаимодействия.

**Материалы и оборудование**: интерактивная доска, ноутбук, иллюстраций, фотографий разных стран, открытки, журналы, буклеты, презентации о странах, карта, глобус , авиа билеты, паспорта, деньги, альбомы о странах, флаги разных стран, бейджики и отличительные знаки для сотрудников туристического агентства, детские ноутбуки, сувениры из разных стран, кассовый аппарат, телефоны.

**Воспитатель:**Ребята скажите, а для того чтобы попасть в другую страну или на другой континент, как вы думаете, нам, куда нужно обратится? Где можно приобрести путевки для путешествия?

**Дети:** Турфирма или агентство путешествий.

**Воспитатель:**Правильно, молодцы! А как вы думаете, кто работает в туристическом агентстве?

**Дети:** Директор, продавец.

**Воспитатель:**Что делает директор турагентства?

**Дети:** Руководит турагентством.

**Воспитатель:**Ребята, человек, который продает путевки называется не продавец, а менеджер– это специалист по работе с клиентами, по подбору направлений маршрутов и бронированию мест в отелях и самолетах.

**Воспитатель: А кто еще работает в турагенстве?**

**Дети:** **Страховой агент, кассир.**

**Воспитатель: А чем занимается страховой агент?**

**Дети:** **Оформляет страховку, если с вами что-то случилось в путешествии, чтоб вам могли оказать помощь.**

**Воспитатель:**Ребята, представьте, что вы туристы. Куда бы вы хотели отправиться путешествовать? Какую страну вы хотели бы посетить?

**Дети:** Италия, Испания, Белоруссия.

**Воспитатель:**А давайте мы откроем своё туристическое агентство!

**Дети:** Давайте!

**Воспитатель:**Что для этого нужно?

 (Дети с воспитателем выстраивают план действий: распределить роли(директор, менеджер страховой агент, кассир, туристы), сообщить об открытии (название, вывеска, реклама), обслуживание клиентов.

Я предлагаю назвать наше турагентство «Краски мира», а так же распределить роли.

*Распределение ролей происходит путем совместного обсуждения.*

**Воспитатель:**А теперь прошу сотрудников агентства пройти на свои рабочие места и подготовить их к работе, а туристов-путешественников подготовиться к посещению агентства.

**Артем- Директор**- Уважаемые сотрудники, коллеги. Сегодня мы открываем наше агентство «Краски мира». Будет много клиентов. Убедительно прошу всех сотрудников быть вежливыми с клиентами, оказывать им необходимую помощь и давать консультации.

**Милана-Менеджер:** Здравствуйте! Турагентство «Краски лета» приветствует  вас!

**Клиент**: Здравствуйте!

**Менеджер:** Чем мы можем вам помочь?

**Клиент**: Мы мечтаем отдохнуть в какой-нибудь далекой и необычной стране.

**Менеджер**: вы уже выбрали маршрут, или желаете познакомиться с нашими предложениями?

**Клиент**: Мы еще не решили, а что вы можете предложить?

**Менеджер**: У нас есть для вас несколько вариантов, давайте посмотрим на буклеты, и я вам все подробнее расскажу.

**1**. Прекрасный климат, теплое море, широкие песчаные пляжи, качественные отели, разнообразные экскурсии, бьющая через край экзотика, возможность прокатиться на верблюде или квадрацикле по пескам пустыни - все это вы найдете в Египте.

**2.** У нас есть тур по странам Европы- Франция, Германия, Испания, Италия. Вы познакомитесь с различными культурами европейских государств, сможете увидеть Эйфелеву башню, побывать на неделе высокой моды в Милане, купить себе множество вещей, оказаться на испанской корриде, останавливаться в королевских замках.

**3**.Любителям ярких красок мы могли бы посоветовать отправиться в Бразилию, на знаменитый карнавал в Рио-де-Жанейро.

**4.**Если вы желаете искупаться в теплом море, научится плавать с аквалангом среди кораллов, познакомиться с многообразными подводными обитателями, то вам необходимо отправиться на Мальдивы.

Отдых в этих странах обещает вам морские прогулки, развлечения в аквапарке, интересные экскурсии, удивительную кухню народов мира. Менеджер предлагает чай и кофе, дает время клиентам определиться с направлением.

**Менеджер:** И так вы определились с направлением?

**Клиент**: Да, мы решили посетить Мальдивы.

**Менеджер:** Прекрасный выбор, к тому же, для поездки вам не потребуется виза, это очень удобно. На сколько дней вы хотели бы отправиться?

**Клиент**: На 7 или 10 дней.

**Менеджер**: На какую сумму вы рассчитываете?

**Клиент**: Мы хотели бы отправиться вчетвером, всей семьей, чтоб было все включено в стоимость путевки. В пределах 150 тыс.

**Менеджер:** Какого класса отель вас интересует? Эко-отель на побережье или комфортабельные номера?

**Клиент**: Хотелось бы поближе к природе.

**Менеджер**: Мы нашли для вас идеальный вариант на 8 дней 7 ночей, горящий тур.

Загранпаспорта у вас есть?

**Клиент**: Да, конечно!

**Менеджер**: Вам надо оформить путевку и оплатить в кассе. Билеты на самолет оформите у кассира.

**Менеджер:**Страховку у нас будете оформлять?

**Клиент**: А что входит в страховку?

**Менеджер**: Любые непредвиденные случаи, если вы заболели, вы можете обратиться бесплатно за медицинской помощью, так же если, что-то произошло во время перелета, эти расходы покрывает страховка. Стоимость полиса страхования составляет 20 тыс. руб.

**Клиент**: Да, это очень удобно.

**Менеджер**: Тогда пройдите, пожалуйста, к страховому агенту. А я пока оформлю все документы.

*Клиент подходит к страховому агенту, оформляет полис.*

**Страховой агент:** Теперь вам нужно пройти на кассу и оплатить все.

**Клиент**: Здравствуйте, посчитайте мне, пожалуйста, путевку на троих, страховку и авиабилеты до Мальдив.

**Кассир:**Добрый день, каким классом вы желаете полететь: эконом, бизнес или первым классом?

**Клиент**: Бизнес класс, пожалуйста**.**

**Кассир:**Хорошо. С вас 100 тыс. рублей. У нас можно оформить путешествие в кредит, если вас это интересует, у нас есть свои кредитные специалисты и программы.

**Клиент**: Нет, спасибо, я расплачусь банковской картой.

**Кассир:**Отлично. Тогда приложите вашу банковскую карты к терминалу оплаты. Оплата прошла успешно.

**Менеджер:** Ваши документы готовы, приятного вам путешествия!!!

**Клиент**: Спасибо вашему турагентству за то, что помогли нам выбрать страну для путешествия и оформить путёвку!!!