

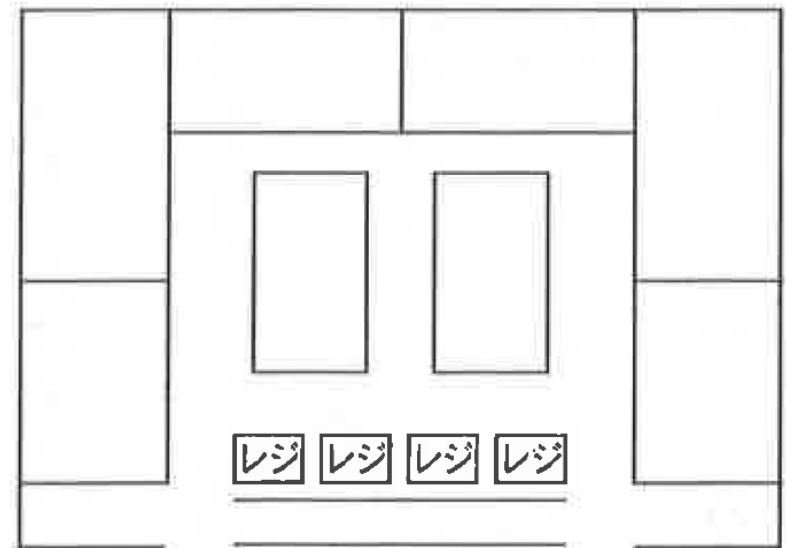
<アイデア>

第3学年「(2)ア(1)」(地域に見られる販売の仕事)

日常生活で経験して得た知識を活用して、スーパーマーケットの見学に行く前に、課題意識を強くもつためのアイデア

【単元の学習問題】

スーパーマーケットには、どのような販売の工夫があるのでしょうか。



本単元に関わる学習指導要領の内容 第3学年「(2)ア(イ)」(販売の仕事)

(2) 地域に見られる生産や販売の仕事について、学習の問題を追及・解決する活動を通して、次の事項を身に付けることができるよう指導する。

ア 次のような知識及び技能を身に付けること。

(イ) 販売の仕事は、消費者の多様な願いを踏まえ売り上げを高めるよう、工夫して行われていることを理解すること。

(ウ) 見学・調査したり地図などの資料で調べたりして、白地図などにまとめること。

イ 次のような思考力、判断力、表現力等を身に付けること。

(イ) 消費者の願い、販売の仕方、他地域や外国との関わりなどに着目して、販売に携わっている人々の仕事の様子を捉え、それらの仕事に見られる工夫を考え、表現すること。

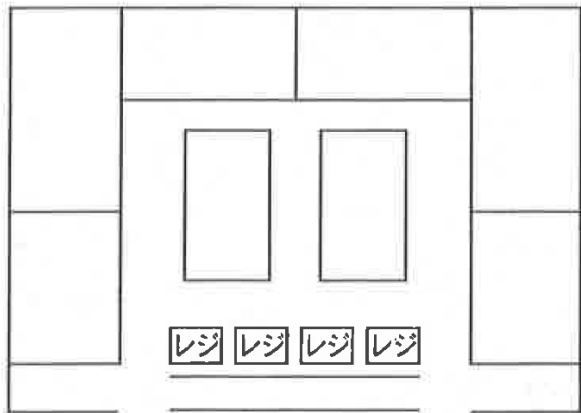
＜本アイデアのポイント＞

- ・販売の工夫について，児童の「知りたい」「調べたい」を引き出すために，困り感をもたせ，学習問題を自分事として捉えられるよう，予想段階を充実させます。

その①とその②は一つだけでも，組み合わせて行ってもよいと思います。



その① 売り場の設計図づくり



種類ごとに場所が決められているのは分かるんだけど，どういう意味があるのかな…。



※見学に行くお店の見取図に書き込みながら，考えるように促します。

その② もしも自分が店長だったら



安くする以外にも、たくさん売するための工夫や、お客様が喜んでくれるような工夫があるんじゃないかな…。

パンフレットや広告，インターネットなどから，ヒントを探してみよう。



※品ぞろえや商品の配置の意味を考えたり，自分なりの工夫を考えたりするなど，課題意識を強くもった上で見学できるように，予想段階を大切にして授業をデザインしましょう。