Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области средняя общеобразовательная школа "Образовательный центр" с. Денискино муниципального района Шенталинский Самарской области

РАССМОТРЕНО	**ПРОВЕРЕНО**	**УТВЕРЖДАЮ**
на заседании МО учителей - предметников	Учитель:	Директор:
Протокол № 1 от "10" августа 2022 г.	_____ /Щербакова Р.А./	_____ /Мингазов Р.А.
Руководитель МО _____ /Фаляхова Ф.Г./	"16" августа 2022 г.	Приказ № 48-од от "16"августа 2022 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ОСНОВНОГО ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Курс внеурочной деятельности: «Азбука продаж» (предпрофильная подготовка)

Класс: 9

Составитель: учитель обществознания Минхаирова Ф.Р.

Пояснительная записка.

Профессиональная направленность для молодежи – важнейший стимул ее отношения к обучению, приобретению знаний, к труду и производству, к выбору жизненного пути, который непосредственно связан с желанием учиться, работать, с радостными переживаниями от умственного и физического труда, с постоянным стремлением углубиться в процесс изучения (овладения) определенной областью науки, техники, избранной профессии.

Профессиональная направленность личности способна не только побуждать к деятельности, но и содействовать длительности ее протекания, продуктивности ее процесса и результата.

Производственная пригодность без заинтересованности в труде (производственной активности) также неэффективно, как и производственная активность без профпригодности. Высокие трудовые результаты могут быть достигнуты лишь при синтезе трех составляющих:

- “нужно» (сознание и чувство долга, связанное с основными общественными и личными целями человека)
- “хочу» (склонности, интересы, в том числе и экономические)
- “могу”(способности)

Потому первостепенное значение приобретает сейчас проблема более основательного, тщательного изучения степени развития личности, формирования ее направленности, в том числе и профессиональной.

Данная программа способствует осознанию учащимися важности и необходимости профессии “Продавец” (1-3 темы курса) предполагает выявление способностей к обучению данной профессии (7 тема) а также побуждает заинтересованность к обучению (с 1-7 темы).

Основные цели курса:

Способствовать

• Формированию у учащихся 9 классов правильных представлений о профессии «Продавец»,

• Ознакомление с основными законами и механизмами мира экономики, торговли

• Оценить способности к обучению профессии «Продавец».

Задачи курса:

• Оказать помощь девятиклассникам в выборе профессии,

• Научить пользоваться нормативной и законодательной литературой при решении проблемных ситуаций,

• Приобщить подростков к взрослой жизни.

Торговля занимает важное место в системе хозяйственных отношений. На предприятиях торговли завершается процесс кругооборота средств, вложенных в производственные предметы потребления, происходит превращение товарной формы стоимости в денежную и создается экономическая основа для возобновления процесса производства товаров. Торговля относится к сфере обслуживания и продавец в соей деятельности постоянно находится в контакте с другими людьми. Поэтому продавец должен обладать такими основными качествами как коммуникабельность, иметь грамотную выразительную речь, хорошую память и другое. На современном этапе торговля нуждается в продавцах. Типичным для данной профессии являются следующие виды деятельности:

• Проверка наличия товара в отделе до начала рабочего дня;

• Подготовка товаров к продаже;

• Предложение товаров и обслуживание покупателей;

• Информирование покупателей о назначении, свойства и качестве товара;

• Предоставление покупателю кратких сведений о технологии производства товара;

• Информирование покупателей о ценах, выписка чека и подсчет стоимости товара;

• Выдача товаров по оплаченным чекам или непосредственный прием денег за товар, обмен товара;

• Поддержание чистоты и порядка на витрине, рабочем месте в течение дня и оформление витрин;

• Изучение спроса покупателей и получение товара со склада, базы.

Продавец должен обладать, способностью точно оценивать ситуацию, принимать самостоятельные решения, создавать условия для взаимного удовлетворения сторон в процессе принятия покупателем решения о покупке.

На занятиях по курсу должны использоваться традиционные методы, информационно-

поисковые, развивающая психологическая диагностика и др.

Одним из наиболее широко применяемых методов в преподавание является беседа. Она позволяет преподавателям при изложении нового материала опираться на жизненный опыт школьников. Беседа может сочетаться с рассказом, объяснением на таких темах как «История торговли или как люди учились торговать», «Что такое товар и как покупатель делает выбор» и др.

Основной из информационно-поисковых методов – метод проблемного изложения. При решении проблемных вопросов у школьников формируется умение видеть проблему в целом и переносить имеющиеся знания в новую ситуацию. Может использоваться при изучении таких тем как «Психология и этика торговли», «Тюльпаномания по-голандски» и др. Для активизации познавательного поиска широкие возможности открывает метод учебного диспута. Например, занятие по теме «История торговли или как люди учились торговать» может быть обсужден вопрос: можем ли мы обойтись без торговли в настоящее время?

Развивающая психологическая диагностика предполагает использование в рамках комплекса психологических методик, обеспечивающих возможность получение каждым учащимся информации о своих индивидуальных психологических качествах и степени их соответствия выбранной профессии,.

1. Планируемые результаты обучения .

Развитие психологических качеств (в процессе деловой игры «Я – продавец»). Программа данного курса объясняет, что должен знать и уметь продавец, как важно правильно настраиваться на общении со своими покупателями. Если человек действительно уважает и любит людей, то принимает их такими, какими они есть и умеет к каждому найти подход. Этому требованию продавец должен соответствовать в течение всей своей профессиональной деятельности. Не в меньшей степени успех связан с умением быстро и точно вести торговые вычисления, знаниями правовых основ, культурой предпринимательства и др. факторами.

Программа курса предусматривает практической осмысление отдельных тем на практических занятиях, которые проводятся в форме дискуссии, игр, в процессе выполнения вычислений, решения ситуационных задач и нацелены на формирование профессиональных навыков.

При этом целесообразно дифференцировать знания учащихся, которые подлежат контролю и оценки, и те понятия, рассуждения, которые не коем случае нельзя оценивать, а нужно лишь анализировать, чтобы помочь подростку самостоятельно убедиться в неточности или ошибочности суждения.

И конечно нельзя с помощью оценки судить о результатах труда учащихся, когда они рассказывают о своих профессиональных планах, стремлениях в откровенной беседе.

Решить эту проблему помогает различные диагностические процедуры, связанные с изучаемой темой. Оценка способностей к обучению профессии «Продавца» проводится в форме тестирования самооценки и взаимооценки, проведения игры. Участие в деловой игре «Я – продавец» является итогом обучения по данному курсу. Это позволит учащимся попробовать себя в роли продавца, сравнить свои умения и навыки с умениями и навыками других, а также это позволяет выявить такие качества продавца как самоконтроль, внимательность, выдержка, аккуратность, умение убеждать, наличие хорошей памяти, грамотной, выразительной речи, отношение к другим людям.

После изучения курса школьники могут оценить себя по пятибалльной шкале, руководствуясь признаками: интерес к работе, качество выполнения, удовлетворенность результата, что за тем поможет определить предпочитаемую профессию, сравнив с результатами других курсов.

При подведении итогов отдельных тем и курса в целом преподаватель подчеркивает какие индивидуальные черты ученика не позволили ему выполнить задание на требуемом уровне (например, невнимательность, грубость и др.) и при необходимости дает дальнейшие рекомендации.

Разъяснение причин и обстоятельств низкого качества выполнения работ и доброжелательное отношение к учащимся поможет приобрести школьникам недостающий опыт, знания, умения, сформировать адекватное представление о профессиональной деятельности и своих индивидуальных качествах и возможностях.

Таким образом, по завершении изучения курса, учащийся должен:

Иметь предоставления и знания:

• О роли торговли в современном мире;

• О роли продавца в процессе купли-продажи;
• Основных этапов совершения покупки и тактику поведения продавца на этих этапах;
• Закона РФ «О защите прав потребителей»;
• Правил - продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров;

Уметь:

Выполнять торговые вычисления.

- грамотно, логично излагать мысли;
- выполнять торговые вычисления;
- подготавливать товар к продаже и упаковывать его.

Приобрести опыт:

- работы с нормативной и законодательной литературой;
- выполнения основных операций по обслуживанию.

Полученные на занятиях курса знаний, помогут учащимся ориентироваться в окружающем мире, правильно выстроить свое поведение, сделать правильный выбор профессии.

2. Содержание курса.

Тема 1. История торговли или как люди учились торговать.

Рождение торговли. Предметы торга. Роль торговли в истории человечества и в настоящее время.

Учащийся должен иметь представление:

• о роли и месте торговли в современном мире**.**

Тема 2. Что такое товар и как потребитель делает выбор.

Товар. Потребитель. Продавец. Основные правила покупательского поведения.

Роль продавца при выборе товара потребителем.

Качество, обеспечивающие выполнение профессиональной деятельности и препятствующее эффективной профессиональной деятельности.

Учащийся должен иметь представление:

• об основных мотивах совершения покупки;
• о роли продавца в процессе купли-продажи.

Тема 3. Тюльпаномания по-голландски или законы спроса и предложения и установление цены.

Спрос и закон спроса. Предложение и закон предложения. Установление цены при взаимодействии спроса и предложения.

Учащийся должен иметь представление:

• о том, каким образом продавец может воздействовать на спрос и предложение.

Тема 4. Психология и этика торговли.

Понятие и задачи психологии торговли. 3 этапа совершения покупки и психология процесса обслуживания.

Кодекс профессиональной этики.

Учащийся должен иметь представление о необходимости знания психологии и этики для успешного осуществления продаж

Учащийся должен уметь:

- подготавливать товар к продаже;
- предлагать товар покупателю.

Тема 5. экономика торговли и выполнение торговых вычислений (практическое занятие - решение задач).

Цель: Выявить умение устного счета и выполнения вычислений с помощью микрокалькулятора.

Учащийся должен **уметь:**

• рассчитывать стоимость сложной **покупки;**
• определять остаток товаров на конец дня.
• рассчитать розничную цену

Тема 6. Правовые основы торговой деятельности (практическое занятие -разбор торговых ситуаций).

Цель: 1. Сообщить общие сведения о правилах и законах, регулирующих сферу торговых отношений;

2. Выявить такие способности, как хорошая память, внимательность, и умение грамотно, кратко и выразительно излагать свои мысли.

Учащийся должен иметь представление:
• о правилах продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров;
• о законе «О защите прав потребителей».

Учащийся должен уметь:
- решать торговые ситуации с помощью закона “О защите прав потребителей”

Тема 7. Оценка способностей.

Продавец должен обладать такими способностями как:
• грамотная, краткая, выразительная и понятная речь;
• оперативность;
• хорошая память;
• хороший глазомер;
• развитое воображение;
• большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания;
• выдержка;
• артистичность.

Продавец должен обладать такими личностными качествами как:
• общительность;
• самоконтроль;
• терпение;
• выдержка;
• снисходительность;
• ровное и спокойное отношение к людям;
• эмоциональная устойчивость;
• внимательность;
• ответственность;
• доброжелательность;
• необходимость;
• умение убеждать и др.

Качества, препятствующие эффективной профессиональной деятельности:
• плохая память;
• нечеткая речь;
• медлительность;
• нерасторопность;
• грубость.

Предложенные тесты «Береги себя и других», «Конфликтная ли вы личность?», «Благоразумны ли вы?», «Оценка предпринимательских способностей», помогут выявить, насколько учащийся раздражителен, вспыльчив, конфликтен, авантюрен и советы, если данные характеристики выше или ниже нормы, а также выявить природную предрасположенность к самостоятельной предпринимательской деятельности в сфере торговли или в качестве наемного работника.

3. **Учебно-тематическое планирование.**

Темы	Количество часов		Формы контроля
	Всего	В том числе на практическую деятельность учащихся	
1.История торговли или как люди учились торговать	1ч.		Вовлечение в беседу
2. Что такое товар и как потребитель делает выбор	1ч.		Фронтальный опрос.
3. Тюльпаномания по-голландски или законы спроса и предложения и установления цены.	1ч.		Фронтальный опрос.
4. Психология и этика торговли.	1ч.	1ч.	Решение ситуаций тестирования.
5. Экономика торговли и выполнение торговых вычислений.	1ч.	1ч.	Решение задач.
6. Правовые основы торговой деятельности.	1ч.	1ч.	Решение торговых ситуаций.
7. Оценка способностей (тестирование и игра-конкурс)	2ч.	2ч.	Обработка результатов тестирования; участие в игре.
Итого	8ч.	5ч.	

Подписан: Мингазов Рафик Абрарович
DN: ИНН=638600146996, СНИЛС=02204339089, E=denisk_sch@samara.edu.ru, C=RU, S=Самарская область, L=с. Денискино, O="ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА "" ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР"" С.ДЕНИСКИНО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ШЕНТАЛИНСКИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ", G=Рафик Абрарович, SN=Мингазов, CN=Мингазов Рафик Абрарович
Дата: 2022-09-26 11:41:01
Foxit Reader Версия: 9.7.2