

**Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области средняя общеобразовательная школа № 1  
«Образовательный центр»  
п.г.т. Смышляевка муниципального района Волжский Самарской области  
(ГБОУ СОШ №1 «ОЦ» п.г.т. Смышляевка)**

<p align="center"><b>«Рассмотрено»</b> Руководитель методического объединения _____ Р.Г. Минебаева</p> <p align="center">Протокол №1 от «30» августа 2021г</p>	<p align="center"><b>«Согласовано»</b> Заместитель директора по ВР _____ А.Г. Шикунова</p> <p align="center">от «30» августа 2021г</p>	<p align="center"><b>«Утверждено»</b> Директор ГБОУ СОШ №1 «ОЦ» пгт Смышляевка</p> <p align="center">_____ А.М. Ларин Приказ №719-од от «_1_» сентября 2021г</p>
--	--	--

**Рабочая программа по профориентационному курсу**

**предпрофильной подготовки**

**«Азбука продаж»**

**9 класс**

**Разработал:**

**Губанова Надежда Александровна**

## I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа авторского курса «Азбука продаж» предназначена для реализации основных принципов эксперимента по предпрофильному обучению в основной школе (9 класс) и составлена в соответствии с Концепцией профильного обучения на старшей ступени общего образования, утвержденной приказом Министерством образования России от 18 июля 2002 №2738 и в соответствии с Основными принципами реализации концепции профильного обучения на территории Самарской области от 18.08.2003 №2014.

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 неэффективна, 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 своей 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-голландски» 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?

**Рамочная программа предпрофильного курса включает в себя:**

- определение позиции курса среди видов и сфер человеческой деятельности;
- целевые установки программы;
- содержание тем, предлагаемых учащимся для освоения;
- формы реализации содержания каждой темы.

**II. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ КУРСА**

<b>ПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ</b>	
<b>ОБУЧАЮЩИЙСЯ НАУЧИТСЯ</b>	<b>ОБУЧАЮЩИЙСЯ ПОЛУЧИТ ВОЗМОЖНОСТЬ НАУЧИТЬСЯ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-выявлять интересные события и явления в повседневной жизни;</li> <li>-овладение навыками работы в области экономических знаний.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основам изучаемых понятиях — «экономика», «цена», «товар» и их свойствах;</li> <li>- навыкам и умениям соблюдения норм этики и права.</li> </ul>
<b>ЛИЧНОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- знакомство с особенностями «экономических» профессии на основе понимания ее ценностного содержания и возможностей реализации собственных жизненных планов;</li> <li>- освоение основных этических норм и понятий как условия правильного восприятия, анализа и оценки событий окружающей жизни;</li> <li>- понимание роли экономических процессов в современном мире; -способность увязать учебное содержание с собственным жизненным опытом;</li> <li>- способность и готовность к общению и сотрудничеству со сверстниками и взрослыми в процессе образовательной, общественно-полезной, учебно-исследовательской, творческой деятельности.</li> </ul>	
<b>МЕТАПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ</b>	
<p>Регулятивные УУД</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– способности к самостоятельному приобретению новых знаний и практических умений, умения управлять своей познавательной деятельностью;</li> <li>– умения организовывать свою деятельность, определять её цели и задачи, выбирать средства реализации цели и применять их на практике, оценивать достигнутые результаты.</li> </ul>	

#### Познавательные УУД

- овладение навыками работы в экономической сфере;
- развитие творческих и коммуникативных способностей;
- развитие критического мышления, умения интерпретировать, анализировать.

#### Коммуникативные УУД

- формирование активной жизненной позиции;
- самостоятельно организовывать учебное взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли, договариваться друг с другом);
- овладение культурой общения.

Место программы в учебном плане.

Программа по внеурочной деятельности рассчитана на 8 часов по 1 часу в неделю.

### III.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

№№ пп	Название ПК	Кол. часов	Целевое назначение
	Азбука продаж	8	<ul style="list-style-type: none"><li>- знакомство с правилами продажи товаров, основными этапами совершения покупки и тактикой поведения продавца на этих этапах;</li><li>- знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли;</li><li>- получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.</li></ul>

Место программы в системе предпрофильных курсов

производство (товара \ услуги)

человек – человек

Тема 1. Что такое товар и как потребитель делает выбор (1 час тренинг).

Товар. Потребитель. Основные мотивы совершения покупки. Основные правила покупательского поведения. Три этапа совершения покупки и психология процесса обслуживания.

Роль продавца при выборе товара потребителем.

Предложение товара и обслуживание покупателей. Информирование покупателей о назначении, свойствах и качестве товара.

Предоставление покупателю кратких сведений о технологии производства товара. Информирование покупателей о ценах, выписка чека и подсчет стоимости товара.

Тема 2. Экономика и нормативные основы торговли (1 час решение задач и анализ ситуаций).

Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Закон «О защите прав потребителей».

Расчет стоимости сложной покупки. Расчет розничной цены. Учет товара и определение остатка товара на конец дня.

Расчет прямых и косвенных издержек.

Практикум: Решение задач. Анализ ситуаций.

Тема 3. Профессии сферы торговли. Тест. Психология и этика торговли. (3 часа из них 1 час экскурсия, 1 час тестирование).

Продавец. Подготовка товара к продаже. Оформление витрин. Предложение товара и обслуживание покупателей. Выдача товара по оплаченным чекам или непосредственный прием денег за товар. Обмен товара. Изучение спроса покупателей и заказ товара со склада, базы.

Продавец-консультант. Обслуживание покупателей в зале.

Торговый агент, агент сетевого маркетинга. Изучение спроса, расчет заказа, техники коммуникации.

Товаровед. Снабженец (экспедитор).

Менеджер продаж. Изучение спроса корпоративных клиентов. Планирование продаж.

Экскурсия-практикум: наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли. Беседа с товароведом.

Практикум: Профессии сферы торговли. Тестирование.

Тема 4. Профессии сферы торговли. Реклама. Учебные заведения данного профиля.(3 часа)

Виды промо - акций: стимулирование продаж, рекламные акции, мерчендайзинг, семплинг, маркетинг через игры, визуальное информирование, трейд-промо, событийный маркетинг, прямой маркетинг.

Особенности рекламного текста

Практикум:

- разработка рекламной акции на товар;

- разработка рекламного текста.

#### IV. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

№	ПК	Кол.часов	Планируемые контрольно-оценочные процедуры (контрольная работа, самостоятельная работа, тест, диктант и т.п.)
	Тема занятий		
Азбука продаж			
1	Что такое товар и как потребитель делает выбор?	1	-
2	Экономика и нормативные основы торговли.	1	-
3	Профессии сферы торговли. Тест. Психология и этика торговли.	2	Тест.
4	Профессии сферы торговли. Выполнение роли агента в рамках рекламной кампании или кампании по изучению спроса.	1	Самостоятельная работа.
5	Реклама. Профессии. Практика. Разработка рекламной акции на товар.	2	Самостоятельная работа «Разработка рекламной акции на товар».
6	Рекламная акция на товар. Зачет.  Учебные заведения данного профиля.	1	Самостоятельная работа «Рекламная акция на товар».
Итого		8	

### **Нормативная литература:**

1. Торговый бизнес в России: правовое обеспечение. Справочник. – М.: Маркетинг, 1996.

### **Основная литература:**

1. Липсиц И. Экономика без тайн. М.:Феко, 1993.
2. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация (под ред. Попова Б.В.) М.: Маркетинг, 2001
3. Дополнительная литература
4. Стивенс Н. Д. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя (пер. с англ. В.Северянского. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
5. Шнаппадор Р.А. Практика продаж. Справочное пособие по всем ситуациям в быте. Пер. с нем. – М.: АО “Интерэксперт”, 2000.



Тест «Береги себя и других».

Проверьте себя по тесту, действительно ли вы раздражительны или просто не хотите сдержаться?

Отвечая на вопросы теста, пользуйтесь ниже приведенной шкалой:

Очень - 3 балла

Не особенно — 1 балл

Ни в коем случае - 0 баллов.

Раздражает ли Вас:

1. Смятая страница газеты, которую вы хотите прочитать?
2. Женщина в летах, одетая как молоденькая девушка?
3. Чрезмерная близость собеседника (допустим в автобусе в час «пик»)?
4. Курящая на улице женщина?
5. Когда какой-то человек кашляет в вашу сторону?
6. Когда кто-то грызет ногти?
7. Когда кто-то смеется невпопад?
8. Когда кто-то пытается учить вас, что и как нужно делать?
9. Когда друг (подруга) постоянно опаздывает?
10. Когда в кинотеатре сидящий перед вами все время вертится и комментирует сюжет фильма?
11. Когда вам пытаются пересказать сюжет интересной книги, которую вы только собираетесь прочесть?
12. Когда вам дарят ненужные предметы?
13. Громкий разговор в общественном транспорте?
14. Слишком сильный запах духов?
15. Человек, который слишком энергично жестикулирует во время разговора?

Более 30 баллов. Вас не отнесешь к числу терпеливых и спокойных людей. Вас раздражает все, даже вещи незначительные. Вы вспыльчивы, легко выходите из себя. А это слишком расшатывает нервную систему, от чего страдают и окружающие. Вам нужно учиться держать себя в руках.

От 12 до 29 баллов. Вас легко отнести к самой распространенной группе людей. Вас раздражает вещи только самые неприятные, но из обыденных невзгод вы не делаете драму. К неприятностям вы умеете «поворачиваться спиной», достаточно легко забываете о них.

11 и менее баллов. Вы весьма спокойный человек, реально смотрите на жизнь. Или ваши наиболее уязвимые стороны так в нем и не проявились? Судите сами. Но с полной уверенностью о вас можно сказать: вы не тот человек, которого можно легко вывести из равновесия.

## Приложение 2.

### Тест «Благоразумны ли вы?»

Есть люди весьма благоразумные. Прежде, чем что-либо сделать, они хорошо подумают. Другие мчатся по жизни сломя голову: им все нипочем! Они могут рискнуть всем, даже если успех предприятия не гарантирован. А к какой категории относитесь Вы? Чтобы это узнать, надо ответить на вопросы теста да или нет.

1. Выходите ли вы из себя по малейшему поводу?
2. Бойтесь ли вы разозлить человека, который заведомо физически сильнее вас?
3. Начинаете ли вы скандалить, чтобы на вас обратили внимание?
4. Любите ли вы ездить на большой скорости, даже если это связано с риском для жизни?
5. Увлекаетесь ли вы лекарствами, когда заболеваете?
6. Пойдете ли вы на все, чтобы получить то, что вам очень хочется?
7. Любите ли вы больших собак?
8. Уверены ли вы, что когда-нибудь станете знаменитостью?
9. Умеете ли вы вовремя остановиться, если чувствуете, что начинаете проигрывать?
10. Любите ли вы часами сидеть на солнце?
11. Привыкли ли вы много есть, даже если не голодны?
12. Любите ли вы знать заранее, что вам подарят?

Подсчитайте общую сумму баллов, ставя 1 балл за каждый положительный ответ на 2 и 9-й вопросы и 1 балл за отрицательный ответ на все остальные вопросы.

Больше 8 баллов. Вы - сама мудрость. Вы благоразумны. Потребности ваши умерены. Вас не ждет разочарование. Но, наверное, можно быть подинамичнее. Это облегчит общение с людьми и сделает жизнь немного проще.

4-8 баллов. Золотая середина. У вас есть прекрасное чувство меры. Вы точно знаете, свои возможности и не пытаетесь поймать журавля в небе.

Менее 4 баллов. Вы абсолютно безрассудны. Вам всегда всего мало. Вы часто чувствуете себя несчастными из-за этой кажущейся неудовлетворенности. Коли ответ: научитесь радоваться приятным мелочам, которых в жизни не так уж мало- Это поможет вам стать спокойнее и рассудительнее.

### Приложение 3.

Тест «Конфликтная ли вы личность?»

Дайте ответ на вопросы теста, выбрав один из предлагаемых вариантов.

1. Если начинается спор, то вы:

- а ) избегаете вмешиваться в ссору;
- б ) можете вмешаться, встать на сторону потерпевшего;
- в ) всегда вмешиваетесь и до конца отстаиваете свою точку зрения.

2. Вы критикуете одноклассников за допущенные ошибки:

- а ) нет;
- б ) да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему;
- в ) всегда.

3. Ваш классный руководитель излагает свой план работы, который вам кажется нерациональным. Вы предлагаете свой план, который кажется вам лучше:

- а ) если другие вас поддержат;
- б ) в любом случае;
- в ) нет, никогда.

4. Вы спорите со своими одноклассниками, друзьями:

- а ) только с теми, кто не обижается, и когда споры не портят ваши отношения;
- б ) да, но только по принципиальным, важным вопросам;

в ) со всеми и по любому поводу.

5. Если кто-то пытается пролезть впереди вас без очереди, вы:

а ) пытаетесь обойти очередь, считая, что вы не хуже его;

б ) возмущаетесь, но про себя;

в ) открыто высказываете свое негодование.

6. Рассматривается работа вашего одноклассника, в которой есть смелые идеи, но есть и ошибки. Зная, что ваше мнение будет решающим, вы:

а ) выскажетесь о положительных и отрицательных сторонах;

б ) выделите положительные стороны и предложите дать возможность продолжить работу;

в ) станете критиковать.

7. Встретив пятиклассников, которые курят, вы:

а ) ничего не говорите;

б ) делаете замечание;

в ) отчитываете их.

8. Заметив, что в магазине вас обсчитали, вы:

а ) промолчите;

б ) попросите пересчитать сумму;

в ) поднимите скандал.

9. Администратор в доме отдыха занимается посторонними делами, вместо того, чтобы выполнять свои обязанности. Возмущает ли вас это и каковы ваши действия:

а ) да, хотя вы думаете, что ваши высказывания мало что изменит;

б ) находите способ пожаловаться на него;

в ) вымещаете недовольство на других.

Ю. Если в споре с вашими друзьями вы убеждаетесь, что они правы, признаете ли вы свою ошибку:

а ) нет;

б ) разумеется, признаете;

в ) не признаете, опасаясь за свой авторитет.

За ответ а начисляется 4 балла, б-2 балла, в - 0 баллов.

30 - 40 баллов. Вы тактичны, не любите конфликтов, избегаете критических

ситуаций. Если приходится вступать в спор, вы учитываете, как это может отразиться на вашей учебе или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятными для окружающих, но когда им требуется помощь, не всегда решаетесь ее оказать. Тем самым вы можете потерять уважение к себе в глазах других,

16 - 28 баллов. О вас говорят, что вы конфликтная личность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, невзирая на то, как это повлияет на вашу учебу или личные отношения. За это вас уважают.

14 и ниже. Вы ищете поводов для споров, большая часть которых излишни, мелочны. Любите критиковать, навязывать свое мнение, даже если вы не правы.

#### Приложение 4.

Тест «Оценка предпринимательских способностей».

Научиться тому, как стать успешным предпринимателем, нельзя. Для этого нужна определенная природная предрасположенность. Чтобы вы могли хотя бы примерно оценить свою готовность к этой профессии, ответьте на вопросы теста да или нет.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих одноклассников?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути других?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, расчета заработной платы, составления декларации о доходах, ведения бухгалтерского учета?
11. Есть ли у вас хотя бы базовая подготовка в области маркетинга и финансов?
12. Располагаете ли вы достаточным первоначальным капиталом? Если у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых?
13. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом, знаниями, которых не хватает вам?
14. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело - это ваша главная мечта?

За каждый положительный ответ на эти вопросы запишите себе по одному очку.

12 и более очков - у вас высокие шансы стать успешным предпринимателем.

От 9 до 12 очков - шансы на карьеру успешного предпринимателя у вас не особенно высоки, и поэтому вам стоит еще раз тщательно взвесить, стоит ли браться за это дело?

Менее 9 очков - у вас довольно-таки низкие шансы стать успешным предпринимателем. Может быть вам лучше отказаться от планов открыть собственное дело и трудиться дальше в качестве наемного работника?

Приложение 6

Лист самооценки и перекрестной самооценки.

Будь честен, объективен,

Человечен, не распяляйся

На мелочи – отметить главное.

грамотная, короткая, выразительная, понятная речь

оперативность

хорошая память

хороший глазомер

развитие воображения

большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания

выдержка

артистичность

общительность

самоконтроль (умение управлять собой, эмоциями, поступками, поведением)

терпение

снисходительность

ровное и спокойное отношение к людям

эмоциональная устойчивость

расторопность

ответственность

честность

доброжелательность

наблюдательность

умение убеждать

ИТОГО:

Дополнительно учащиеся могут сами оценить свою способность и готовность к обучению профессии «Продавец». Для этого им предлагается лист самооценки и перекрестной самооценки, когда учащиеся оценивают не только свои способности, но и способности и личные качества своих одноклассников (1-2 человек) по следующей шкале:

5- качество проявляться постоянно;

4- качество проявляться почти всегда;

3- количество проявлений и не проявлений качеств одинаково;

2- качество проявляется редко

1- качество проявляется крайне редко или не проявляется совершенно.

До 50 набранных баллов в итоге и до 39 набранных баллов по вопросам 1-3, 7, 9-15,17,18 свидетельствует о неготовности к обучению профессии «Продавец» и необходимости пересмотра своего отношения к людям.

От 50 до 70 набранных баллов в итоге – вы можете стать хорошим продавцом, но для этого необходима значительная работа над собой, над развитием своих способностей и личных качеств, обратитесь к книгам Д.Корнеги.

71 и более набранных баллов – для того чтобы стать успешным продавцом в своей сфере деятельности необходимо постоянно учиться, никогда не останавливаться на достигнутом и быть готовым постоянно совершенствовать свои способности.

Сравнение результатов самооценки – оценки учащегося другими позволит скорректировать свое поведение.