

государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области
средняя общеобразовательная школа им. И.Н. Ульянова «Центр образования»
с. Усолье муниципального района Шигонский Самарской области

Согласована на ШМО

Протокол № 1 от 21.08.2020г.

Проверена

Зам.директора по УВР
_____ М.Г.Кокорина

Утверждаю

Директор
_____/Л.Н.Поддипалина/
Приказ № 42-од от 21.08.2020г.

ПРОГРАММА КУРСА
«АЗБУКА ПРОДАЖ»
по предпрофильной подготовке
учащихся 9 класса

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?

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, а также развитие этих 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 практическое 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 в коем случае нельзя оценивать, а нужно лишь анализировать, чтобы помочь подростку самостоятельно убедиться в неточности или ошибочности суждения.

Сформированность знаний по содержанию нижеперечисленных понятий целесообразно контролировать по обычной пятибалльной системе.

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 представления 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 знания, помогут учащимся ориентироваться в окружающем мире, правильно выстроить свое поведение, сделать правильный выбор профессии.

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.	

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.