

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА
программы курса предпрофильной подготовки
основного набора 2020

1.	Наименование организации-организатора программы КПП	Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области средняя общеобразовательная школа с. Кошки муниципального района Кошкинский Самарской области
2.	Наименование программы КПП	«Азбука продаж»
3.	Год начала реализации программы КПП	2020 г
4.	Автор(ы) программы КПП (ФИО полностью и должность)	Григорьева Галина Геннадьевна, учитель
5.	УГС базовой профессии/ специальности программы (№ и наименование по перечням профессий/ специальностей/ направлений подготовки профессионального образования)	38.01.02 – Продавец, контролер-кассир 38.02.04 – Коммерция (по отраслям) 38.02.05 – Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
6.	Уровень профобразования для базовой профессии/специальности программы (СПО, СПО/ВО, ВО)	СПО
7.	Аннотация (не более 750 знаков (с пробелами))	Курс «Азбука продаж» подразумевает: знакомство с профессиональной деятельностью продавца и других специалистов в сфере торговли, с правилами продажи товаров; основных этапов совершения покупки и тактику поведения продавца на этих этапах. Также знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли, получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.
8.	Количество страниц программы КПП (включая приложения)	9

**Таблица категорий учащихся
по заболеваниям, для которых предназначена программа**

№	Категории учащихся по заболеваниям	«+»	Для пп. 2-8 указать допустимые расстройства	Форма организации : ОО, ОС, Д
1.	здоровые дети	+		ОО
2.	с психическими заболеваниями			
3.	с заболеваниями нервной системы			
4.	с задержкой психического развития			
5.	с ортопедотравматологическими заболеваниями			
6.	с заболеваниями органа зрения			
7.	с заболеваниями уха и горла			
8.	с соматическими заболеваниями			

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области
средняя общеобразовательная школа с. Кошки
муниципального района Кошкинский Самарской области

УТВЕРЖДЕНО
Приказом директора
_____ Гусаров В.М.

« ____ » _____ 2020

Программа курса предпрофильной подготовки обучающихся 9 классов

«АЗБУКА ПРОДАЖ»
Срок реализации – 11 часов

Автор:
учитель высшей
квалификационной категории
ГБОУ СОШ с. Кошки
Григорьева Галина Геннадьевна,

с. Кошки, 2020 г.

Пояснительная записка

Данный курс составлен на основе рамочной программы «Бизнес-курс за школьной партией» Маркевича А.В., г. Сызрань

Вводная часть

Предлагаемый курс разработан для обучающихся 9 классов общеобразовательных организаций в рамках предпрофильной подготовки.

Обоснованность внедрения данной программы заключается в том, чтобы обеспечить формирование готовности учащихся 9 классов к жизненному профессиональному самоопределению.

Курс «Азбука продаж» позволит более подробно узнать о востребованности таких профессий как товаровед, продавец, торговый агент; об области трудоустройства, о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты в этой области и ознакомит с особенностями профессиональной деятельности в сфере торговли. Данная программа подразумевает: знакомство с правилами продажи товаров, основными этапами совершения покупки и тактикой поведения продавца на этих этапах, знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли, получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.

Актуальность и целесообразность данного курса обусловлена стремительным развитием торговли, бизнес-проектов, где востребованность данных профессий высока. С появлением новейших технологий и развитием интернет-пространства многие из этих профессий переходят в удаленный формат, высоко ценятся профессионалы в области торговли на просторах интернета.

Цель программы

- Формирование у учащихся 9 классов правильных представлений о профессии «Продавец».
- Ознакомление с основными законами и механизмами мира экономики, торговли

Задачи курса:

- оказать помощь девятиклассникам в выборе профессии;
- предоставить возможность обучающимся реализовать свой интерес в области торговли;
- научить пользоваться нормативной и законодательной литературой при решении проблемных ситуаций,
- обеспечить получение практического опыта в сферах профессиональной деятельности «продавец», «продавец-консультант», «контролер-кассир», «товаровед».

Краткое содержание программы и основания для отбора содержания.

В содержание курса включены следующие виды знаний:

квалификационная характеристика профессий: «продавец», «продавец -консультант», «контролер-кассир», «товаровед»;

основные понятия и термины профессиональной деятельности, такие как: понятие экономики, рыночной экономики, правила торговли, розничная цена, спрос покупателей, закон потребителей.

В содержании курса представлены следующие виды деятельности учащихся:

Информационная:

- 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;

Демонстрационная:

- проведение кассовых операций.

Лабораторно – практическая:

- расчет стоимости сложной покупки. Расчет розничной цены. Учет товара и определение остатка товара на конец дня;
- наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли.

Основанием для отбора содержания курса служат следующие критерии:

- общность и типичность знаний для современного мира торговли и сферы продаж;
- перспективность изучаемых технологий в экономике, их универсальность;
- научная и практическая значимость содержания образовательного материала и его ценность для профессионального самоопределения;
- необходимость отобранного материала для воспитания ответственности, самоорганизации, коммуникабельности;
- необходимость отобранного материала для формирования формирования активной жизненной позиции, умения самостоятельно организовывать учебное взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли, договариваться друг с другом -овладение культурой общения).

Методы, формы и средства обучения:

- **методы и приемы** - лекции; проектная деятельность; исследовательская деятельность; практические занятия; игровые технологии и т.п.,
- **организационные формы** обучения - индивидуальные, групповые, фронтальные, коллективные,
- **средства обучения** - изобразительные, вербально-информационные, технические и т.д., и т.п.

Ожидаемые результаты и формы контроля освоения программы курса.

В результате обучения обучающиеся будут знать (понимать):

- информацию о профессиях «продавец», «продавец-консультант», «контролер-кассир», «товаровед», о квалификационных характеристиках вышеуказанных профессий,
- о роли торговли в современном мире;
- о роли продавца в процессе купли-продажи;
- об основных этапах совершения покупки и тактике поведения продавца на этих этапах;
- основы закона РФ «О защите прав потребителей»;
- о правилах продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров;
- правила торговых вычислений.

В результате обучения обучающиеся будут уметь:

- проводить кассовые операции;
- учитывать товар и определять остаток товара на конец дня;
- выполнять основные операции по обслуживанию покупателей.

Промежуточный контроль осуществляется на основе анализа результатов выполнения практических тренировочных заданий.

Специфика программы.

Количество участников одной группы должно быть 15-20 человек.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Разделы, темы	Всего часов	в том числе		Форма контроля преподавателя
			теория	практика	
1.	Раздел I Введение. История торговли или как люди учились торговать	1	1	-	
2.	Раздел II Что такое товар и как потребитель делает выбор.	3	1	2	
2.1	Тема 1. Товар. Потребитель.	1	1	-	Беседа, устный опрос.
2.2	Тема 2. Роль продавца при выборе товара потребителем.	1	0,5	0,5	
2.3	Тема 3. Информирование покупателей о ценах, выписка чека и подсчет стоимости товара.	1	-	1	Тестирование.
3.	Раздел III Экономика и нормативные основы торговли.	3	1	2	
3.1	Тема 1. Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Закон «О защите прав потребителей».	1	1	-	Беседа, устный опрос, тестирование.
3.2	Тема 2. Расчет стоимости сложной покупки. Расчет розничной цены. Решение задач. Анализ ситуаций.	2	0,5	1,5	Практическая работа
4.	Раздел IV Профессии сферы торговли	4	2	2	
4.1	Тема 1. Продавец. Подготовка товара к продаже. Оформление витрин. Предложение товара и обслуживание покупателей.	2	1	1	Урок - конференция: демонстрация презентаций.
4.2	Тема 2. Продавец-консультант. Торговый агент, агент сетевого маркетинга. Товаровед. Снабженец (экспедитор). Менеджер продаж.	1	1	-	
4.3	<i>Экскурсия-практикум:</i> наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли.	1	-	1	Экскурсия.
ИТОГО:		11	5	6	

ПРОГРАММА КУРСА «АЗБУКА ПРОДАЖ»

Раздел 1. Введение. История торговли или как люди учились торговать (1 час)

История торговли как обмен товарно-материальными ценностями. Значение для развития торговли имели географические открытия. Объединения торговых предприятий – рынки и ярмарки. В начале 20-го века появились первые витрины. Торговые центры.

Форма занятия: лекционное занятие.

Раздел 2. Что такое товар и как потребитель делает выбор (3 часа).

Тема 2.1 Товар. Потребитель. Основные мотивы совершения покупки. Основные правила покупательского поведения. Три этапа совершения покупки и психология процесса обслуживания.

Тема 2.2 Роль продавца при выборе товара потребителем. Предложение товара и обслуживание покупателей.

Форма занятия: комбинированное (лекционное и практическое занятие)

Практическая работа №1: Ролевые ситуации: «Предложение товара и обслуживание покупателей».

Тема 2.3 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.

Форма занятия: комбинированное (лекционное и практическое занятие)

Практическая работа №2: Составление технологической карты товара.

Раздел 3. Экономика и нормативные основы торговли (3 часа).

Тема 3.1. Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Закон «О защите прав потребителей».

Форма занятия: лекционное и практическое занятие)

Тема 3.2. Расчет стоимости сложной покупки. Расчет розничной цены. Учет товара и определение остатка товара на конец дня. Расчет прямых и косвенных издержек.

Форма занятия: комбинированное (лекционное и практическое занятие)

Практическая работа №3: Решение задач. Расчет стоимости сложной покупки. Расчет розничной цены. Учет товара и определение остатка товара на конец дня. Расчет прямых и косвенных издержек. Анализ данных ситуаций.

Раздел 4. Профессии сферы торговли (4 часа).

Тема 4.1 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.

Тема 4.2 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.

4. 3. *Экскурсия-практикум:* наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли.

Форма занятия: Экскурсия на рабочее место (или беседа): менеджера продаж, товароведа.

Практическая работа № 4:

- выполнение роли помощника продавца в зале или отделе,

Решение задач:

- заказ товара на основе исходных данных,
- изучение спроса корпоративного клиента,

- составление плана продаж и сопутствующих акций на основе исходных данных.

Материально-техническое и информационное обеспечение

Ноутбук, интерактивная доска, презентации PowerPoint.

Список литературы

1. Лившиц И. Экономика без тайн. – М.: Феко, 1993.
2. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Под ред. Попова Б.В. – М.: Маркетинг, 2001.
3. Торговый бизнес в России: правовое обеспечение: Справочник. – М.: Маркетинг, 1996.
4. Стивенс Н.Д. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
5. Шнаппадор Р.А. Практика продаж: Справочное пособие по всем ситуациям в быте. – М.: АО “Интерэксперт”, 2000.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ-СОСТАВИТЕЛЕ ПРОГРАММЫ

Наименование программы	Азбука продаж
Фамилия	Григорьева
Имя	Галина
Отчество	Геннадьевна
Место работы	ГБОУ СОШ с. Кошки
Должность	учитель
Контактный телефон (мобильный)	89879252108
E-mail (личный)	Galina473grig@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

Наименование программы: «Азбука продаж»

Наименование организации: ГБОУ СОШ с. Кошки м.р. Кошкинский Самарской области

Автор (ы) - составитель (и): Григорьева Г.Г.

Курс «Азбука продаж» позволит, более подробно узнать о востребованности таких профессий, как «продавец», «продавец-консультант», «контролер-кассир», «товаровед», знакомство с профессиональной деятельностью продавца и других специалистов в сфере торговли, с правилами продажи товаров; основных этапов совершения покупки и тактику поведения продавца на этих этапах. Также знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли, получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.