ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ГИМНАЗИЯ № 1 ИМЕНИ Н.И. ФЕРАПОНТОВА ГОРОДА НОВОКУЙБЫШЕВСКА
ГОРОДСКОГО ОКРУГА НОВОКУЙБЫШЕВСК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

(ГБОУ гимназия № 1 г. Новокуйбышевска)

«Рассмотрено» на заседании лаборатории начального образования Протокол №_1__ от «06» __08_____ 2023г Руководитель лаборатории классных руководителей _____ В.В. Касаева	«Согласовано» Заместителем директора по ВР «07» __08_____ 2023г. _____ Н.А. Чеснокова	«Утверждаю» Приказом директора №61/04-од от «_31_» __08__ 2023г. Директор ГБОУ гимназии №1 _____ М.Р. Пахомова

Рабочая программа

внеурочной деятельности

(предпрофильная подготовка)

«ПРОДАВЕЦ»

для обучающихся 9 классов

направление: развитие личности, профориентация, предпрофильная подготовка

C=RU, O=ГБОУ гимназия №1 г.Новокуйбышевск, CN=Пахомова М.Р.,
E=gim1_nkb@samara.edu.ru
место подписания
2023.09.14 08:38:30+04'00'

Составитель:
Чеснокова Н.А.,
Зам директора по ВР
ГБОУ гимназии №1 г.Новокуйбышевска

2023

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.

1. Планируемые результаты

Личностные, метапредметные и предметные результаты освоения программы

В ходе реализации программы, обучающиеся должны овладевать специальными знаниями, умениями и навыками.

К ним относятся:

- когнитивные – знания обучающихся о труде, о мире профессий;
- мотивационно-личностные – отношение к труду, интерес к профессиям, желание овладеть какой-либо профессиональной деятельностью;
- поведенческие - навыки трудовой деятельности, ответственность, дисциплинированность, самостоятельность в труде.

Метапредметными результатами программы внеурочной деятельности является формирование следующих универсальных учебных действий (УУД):

Регулятивные УУД:

- учить высказывать своё предположение (версию) на основе работы с иллюстрацией, учить работать по предложенному учителем плану.
- средством формирования этих действий служит технология проблемного диалога на этапе изучения нового материала.
- учиться совместно с учителем и другими учениками давать эмоциональную оценку деятельности класса на уроке.

- средством формирования этих действий служит технология оценивания образовательных достижений (учебных успехов).

Познавательные УУД:

- перерабатывать полученную информацию: делать выводы в результате совместной работы всего класса.
- преобразовывать информацию из одной формы в другую: составлять рассказы на основе простейших моделей (предметных, рисунков, схематических рисунков, схем); находить и формулировать решение задачи с помощью простейших моделей (предметных, рисунков, схематических рисунков).

Коммуникативные УУД:

- умение донести свою позицию до других: оформлять свою мысль в устной и письменной речи (на уровне одного предложения или небольшого текста).
- слушать и понимать речь других.
- средством формирования этих действий служит технология проблемного диалога (побуждающий и подводящий диалог).
- совместно договариваться о правилах общения и поведения в школе и следовать им.
- учиться выполнять различные роли в группе (лидера, исполнителя, критика). Средством формирования этих действий служит организация работы в парах и малых группах (в приложении представлены варианты проведения уроков).

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

Программа способствует правильной профессиональной ориентации, чтобы быть востребованным на рынке труда в современное время.

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

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.

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.

Формы контроля освоения курса:

Формы текущего контроля: устный опрос, обсуждение результатов практической работы.

Форма итогового контроля: практическая работа. (зачет /незачет)

3. Тематическое планирование

№ п/п	Разделы, темы	Всего часов	в том числе теоретич.	в том числе практич.	Форма контроля
1	История торговли или как люди учились торговать	2	2	-	
2	Что такое товар и как потребитель делает выбор	2	1	1	
3	Тюльпаномания по-голландски или законы спроса и предложения и установления цены.	1	-	1	
4	Психология и этика торговли.	2	1	1	
5	Экономика торговли и выполнение торговых вычислений.	1	-	1	
6	Правовые основы торговой деятельности.	2	1	1	
7	Оценка способностей	1	-	1	
		11	**5**	**6**	