

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА № 1
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР» имени 21 армии Вооружённых сил СССР
п.г.т.Стройкерамика муниципального района Волжский Самарской области**

«Рассмотрено» Руководитель МО: Зыкина Н.Н. Протокол № 1 от « 27 » 08 2019 г.	«Согласовано» Заместитель директора по УВР ГБОУ СОШ №1 «ОЦ» п.г.т.Стройкерамика: Дервянова Л.П. « 27 » 08 2019г.	«Утверждаю» Директор ГБОУ СОШ №1 «ОЦ» п.г.т.Стройкерамика _____/Егоров А.В./ « 2 » 09 2019 г.
--	---	---

**Рабочая программа
предпрофильного курса «АЗБУКА ПРОДАЖ»**

Предпрофильный курс «АЗБУКА ПРОДАЖ»

Аннотация к программе

Программа предпрофильной подготовки имеет психолого-педагогическую направленность. Идея создания программы заключается, прежде всего, в том, чтобы:

- 1) помочь учащимся избежать ошибок в выборе профессии (исходящих от незнания: мира профессий, самих себя и правил выбора профессии)
- 2) быть успешным в выборе профессии (что обеспечивается созданием некоторых психологических тылов)
- 3) быть уверенным в себе, своих возможностях и способностях и знающим, что делать в критических ситуациях и пр.

Место программы в системе предпрофильных курсов.

производство (товара \ услуги)

человек – человек

Целевое назначение программы.

Данная программа подразумевает:

- знакомство с правилами продажи товаров; основных этапов совершения покупки и тактику 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.

1. Планируемые результаты освоения учебного курса

Ученик научится:

- Ученик научится делать осознанный выбор по самоопределению в отношении профилирующего направления собственной деятельности
- Анализировать результаты и последствия своей деятельности (по выбору и реализации образовательной траектории)
- Проектировать и рефлексировать свою образовательную деятельность
- Анализировать свои мотивы и причины принятия тех или иных решений
- Ученик ориентируется в информации (ситуация на рынке труда) и умеет ей пользоваться для определения образовательных и жизненных планов
- Ученик получит минимальный личный опыт в отношении различных областей профессиональной деятельности, «проба сил».

2. Ученик будет знать:

- Учреждения профессионального образования в первую очередь на своей территории
- Информацию о профильном образовании
- Информацию о состоянии и прогнозах рынка труда

- Информационные ресурсы для планирования своего будущего и опыт работы с такого рода ресурсами

Ученик получит опыт:

- Освоения способов деятельности, изучения и преобразования предметов и процессов, характерных для той или иной сферы человеческой деятельности.
- Осуществления ответственного выбора

2.Содержание программы

Тема 1. Что такое товар и как потребитель делает выбор.

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

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.

Решение задач.

Анализ ситуаций.

Тема 3. Профессии сферы торговли.

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.

Экскурсия на рабочее место или беседа: (на выбор образовательного учреждения)

- менеджера продаж,
- товароведа.

Практикум (на выбор образовательного учреждения):

- выполнение роли помощника продавца в зале или отделе,
- выполнение роли агента в рамках рекламной кампании или кампании по изучению спроса.

Решение задач:

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

составление плана продаж и сопутствующих акций на основе исходных данных.

3. Тематическое планирование

№ п/п	Тема	Количество часов	Формы проведения
1	Т. 1 Что такое товар и как потребитель делает выбор.	2	Лекция с элементами беседы. ЭР
2	Т. 2 Экономика и нормативные основы торговли	2	Лекция с элементами беседы. ЭР
3	Т. 3 Профессии сферы торговли	2	Проектная работа
4	<i>Экскурсия-практикум:</i> наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли.	1	Экскурсии
5	<i>Практикум:</i> выполнение роли помощника продавца в зале или отделе, выполнение роли агента в рамках рекламной кампании или кампании по изучению спроса.	1	Игра, защита проектов
6	<i>Решение задач</i>		