

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ОСНОВНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА № 13
ИМЕНИ ГЕРОЯ СОВЕТСКОГО СОЮЗА И.А.АНКУДИНОВА ГОРОДА НОВОКУЙБЫШЕВСКА
ГОРОДСКОГО ОКРУГА НОВОКУЙБЫШЕВСК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

РАССМОТРЕНО

на заседании школьного
методического совета
Руководитель методического
совета школы
_____ С.П.Дадонова

(протокол от 26.08.2022 г. №1)

ПРОВЕРЕНО

заместитель директора по учебно-
воспитательной работе ГБОУ ООШ
№ 13
г. Новокуйбышевска

_____ А.А. Федыкина

29.08.2022

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБОУ ООШ №13

г. Новокуйбышевска

_____ Н.Г. Дынина

(приказ от 30.08.2022 г. № 156
-од)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
курса внеурочной деятельности
«Азбука продаж»
для 9 класса**

(предпрофильная подготовка)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Курс «Предпрофильная подготовка» позволяет учащимся изучить свои возможности и потребности и соотнести их с требованиями, которые предъявляет интересующая их профессия, сделать обоснованный выбор профиля в средней школе, подготовиться к будущей трудовой профессиональной деятельности и в дальнейшем успешно выстроить профессиональную карьеру, адаптируясь к социальным условиям и требованиям рынка труда. Основной целью данного курса является формирование у учащихся готовности к осознанному социальному и профессиональному самоопределению. Цель осуществляется посредством выполнения следующих задач:

- помочь учащимся раскрыть психологические особенности своей личности;
- подготовить школьников к осознанному выбору профиля обучения в старшей школе и в перспективе – будущей профессии;
- расширить знания учащихся о мире профессий, познакомив их с классификацией, типами и подтипами профессий, возможностями подготовки к ним, дать представление о профпригодности и компенсации способностей;
- обучить учащихся выявлению соответствия требований выбранной профессии их способностям и возможностям;
- сформировать у школьников качества творческой, активной и легко адаптирующейся личности, способной реализовать себя в будущей профессии в современных социально-экономических условиях;
- обучить планированию профессиональной карьеры.

В результате выполнения данной программы **учащиеся должны знать** сущность и содержание следующих понятий:

- психологические особенности личности;
- самоопределение;
- профессиональные интересы и склонности, способности;
- классификация, типы и подтипы профессий;
- профессиограмма;
- профессиональная пригодность;
- проектирование профессионального жизненного пути;
- карьера, виды карьеры;
- личный профессиональный план;
- общение;
- самооценка;
- профпригодность;
- компенсация способностей;
- рынок труда.

На основе полученных знаний **учащиеся должны уметь**:

- раскрывать психологические особенности своей личности;

- выявлять свои способности и профессиональные интересы;
- определять соответствие выбранной профессии своим способностям, личностным особенностям и запросам рынка труда;
- работать с профессиограммами;
- ориентироваться в типах и подтипах профессий;
- составлять личный профессиональный план;
- проектировать свою профессиональную карьеру.

Проведение занятий по программе курса предполагает использование широкого спектра методических средств, таких, как:

- междисциплинарная интеграция, содействующая становлению целостного мировоззрения;
- интерактивность (работа в малых группах, ролевые игры, тренинг);
- обучение через опыт и сотрудничество.

Данные методы и приёмы позволяют наиболее эффективно решать поставленные задачи курса. Для реализации содержания обучения по данной программе основные теоретические положения сопровождаются выполнением практических работ, которые помогают учащимся применять изученные понятия на практике, в конкретных жизненных ситуациях. На многих занятиях предусматривается практическая деятельность, включающая в себя работу с диагностическими методиками, участие в профориентационных и ролевых играх, выполнение упражнений. Предполагается также использование таких активных методов обучения, как эвристическая беседа, эвристический семинар, проблемное изложение учебного материала.

В процессе обучения используется различный дидактический материал: презентации по темам курса, схемы, видеоматериалы.

При оценке результатов обучения по данной программе целесообразно использовать зачетную систему оценивания в объеме курса.

Зачетное оценивание предполагает выполнение учащимися в конце каждого раздела курса итоговых заданий, которые предпочтительно оформлять в папку «портфолио» с целью отслеживания индивидуальных результатов работы. Курс заканчивается выполнением итоговой творческой работы (мини-проекта, реферата, творческого исследования по одной из тем программы) и выставлением зачетных оценок.

Материал программы распределен во времени с учетом его достаточности для качественного изучения основных положений и получения запланированных результатов.

Технологии, методы, приемы обучения

В рамках преподавания курса освоены и эффективно используются современные информационные и коммуникативные технологии (личностно-ориентированное обучение, модульная технология, технология развивающего обучения, здоровьесберегающая технология).

Используемые формы занятий:

- работа в малых группах
- проектная работа
- подготовка сообщений, рефератов
- исследовательская деятельность

-информационно-поисковая деятельность

Формы деятельности учащихся

-устные сообщения

-обсуждения

-мини-ситуации

- работа со словарями, справочниками ,энциклопедиями, Интернет- ресурсами

- защита презентаций

-рефлексия

Формы контроля знаний

Ответ на уроке, контрольная работа, самостоятельная работа, лабораторная работа, проект,срезовая работа, реферат, практическая работа, зачет, тестирование (защита рефератов и проектов, презентации).

Нормативные документы, обеспечивающие реализацию программы предпрофильные курсы «Азбука продаж»

№	Нормативные документы
1.	Программы предпрофильных курсов (из рамочных программ по предпрофильным курсам, Г.Б. Голуб Сайт МОН Самарской области 2007 г)
2.	Торговое дело. п.ред.Попова Б.В. М.;Маркетинг, 2001
3	Эффективные продажи ориентированные на покупателя Стивенс Н.Д.М.;ФАИР-ПРЕСС,1999

Пояснительная записка

Программа предпрофильного курса рассчитана на 17 часов, но видоизменена под 9 часов, т.к. учащиеся 9 классов должны пройти за год 4 предпрофильных курсов.

Цель курса: познакомить учащихся с методами работы торговых работников, усилить коммуникативную и мотивационную направленность изучаемого предмета, получение учащимися первоначальных умений и опыта.

Задачи курса: Формирование у школьников адекватного представления о профессиональной деятельности торгового работника; содействие профессиональной ориентации подростков.

Место программы в системе предпрофильных курсов

Структура курса

№	Модуль (глава), разделы	Примерное количество часов
1.	Введение	1 ч
2.	Товар и потребитель	6 ч
3.	Оценка способностей	2 ч

Календарно-тематическое планирование предпрофильного курса «Азбука продаж»

№	Дата	Тема урока	Тип урока	Планируемые результаты	Формы контроля	Домашнее задание
Раздел 4. «Азбука продаж» (9часов)						
1(17)		Введение. История торговли.	Урок формирования новых знаний	Знать история возникновения торговли	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
2(18)		Что такое товар	Урок формирования новых знаний	Знать определение товара, его разновидностей	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
3(19)		Как потребитель делает выбор	Урок формирования новых знаний	Знать особенности мотивации выбора	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
4(20)		Законы спроса и предложения	Урок формирования новых знаний	Знать понятия «спрос» и «предложение» Уметь формулировать законы спроса и предложения	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
5(21)		Экономика торговли	Урок формирования новых знаний	Знать роль экономики торговли	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
6(22)		Экономика торговли	Урок формирования новых знаний	Знать роль экономики торговли	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
7(23)		Правовые основы торговли	Урок формирования новых знаний	Знать правовые основы торговли	Ответ на уроке	Подготовить сообщение
8(24)		Оценка способностей (тестирование)	Урок-практикум	Знать ранее изученный материал	Тестирование	Не задано
9(25)		Оценка способностей	Урок закрепления изученного материала	Знать ранее изученный материал, уметь применять полученные знания	Зачет	Не задано

