


Министерство образования и науки
Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Кинельский государственный техникум»

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГБПОУ «КГТ»


В.Н. Красношеев
от «05» 2023 года

**Программа курса предпрофильной подготовки обучающихся 9 классов
«АЗБУКА ТОРГОВЛИ»
Срок реализации – 11 часов**

Форма реализации: Очная/Комбинированная

Авторы-составители:
Алексеева М. М.,
преподаватель специальных дисциплин
Пашкова Е.Ю.,
преподаватель специальных дисциплин

Кинель, 2023 г.

**Визитная карточка
программы курса предпрофильной подготовки**

Наименование организации-организатора программы	государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Кинельский государственный техникум»
Наименование программы	«Азбука торговли»
Автор(ы) программы (ФИО полностью и должность)	Алексеева М. М., преподаватель специальных дисциплин; Пашкова Е.Ю., преподаватель специальных дисциплин.
Наличие у автора профессионального образования/проф. переподготовки по профессии, на которую направлена программа предпрофильной подготовки	Товароведение
Наименование и автор программы, на базе которой создана новая программа (при наличии)	Нет
Код и наименование базовой профессии/ специальности программы (№ и наименование по перечням профессий/ специальностей/ направлений подготовки профессионального образования)	38.02.04 Коммерция (по отраслям) 38.03.06 Торговое дело
Уровень профобразования для базовой профессии/специальности программы (СПО, СПО/ВО, ВО)	СПО/ВО
Форма организации (очная/очная с применением дистанционных технологий/комбинированная)	Очная/комбинированная
Специализированная (только для лиц с ОВЗ и инвалидов) да/нет (выбрать)	Нет
Количество страниц (Визитная карточка + Таблица категорий учащихся по заболеваниям + Программа КПП + приложения Программы)	10

**Таблица допустимых нарушений здоровья обучающихся
по нозологическим группам**

Прохождение Программы не противопоказано для обучающихся (пометить все допустимые нозологические группы знаком «+», допустимые нарушения указать):

№	Нозологические группы	«+»	Допустимые нарушения
1.	Нарушения слуха (глухота, слабослышание, приобретенная глухота)		
2.	Нарушения зрения (слепота, слабовидение)		
3.	Нарушения речи (дизартрия, алалия, афазия, ринолалия)		
4.	Нарушения опорно-двигательного аппарата (верхние конечности, нижние конечности, сочетанное нарушение верхних и нижних конечностей)		
5.	Нарушения интеллектуального развития (стойкое необратимое нарушение интеллектуального развития)		
6.	Задержка психического развития (замедление психического развития, стойкая незрелость эмоционально-волевой сферы, интеллектуальная недостаточность)		
7.	Дети с нарушением поведения и общения (аутизм)		
8.	Другое (указать)		

Министерство образования и науки
Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Кинельский государственный техникум»

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГБПОУ «КГТ»

_____ В.Н. Красношеев
от « » 20 года

**Программа курса предпрофильной подготовки обучающихся 9 классов
«АЗБУКА ТОРГОВЛИ»
Срок реализации – 11 часов**

Форма реализации: Очная/Комбинированная

Авторы-составители:
Алексеева М. М.,
преподаватель специальных дисциплин
Пашкова Е.Ю.,
преподаватель специальных дисциплин

Кинель, 2023 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ.

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

Курс знакомит обучающихся с профессиональной деятельностью менеджера по продажам, а также деятельностью смежных профессий, например, товароведа, эксперта по качеству товаров и других. На практике учащиеся осваивают первоначальные навыки ведения коммерческой деятельности, получают навык делового общения, смогут оценивать, как собственную коммерческую деятельность, так и деятельность конкурентов.

Курс позволит более подробно узнать о востребованности профессии и об области трудоустройства, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты в области коммерческой деятельности.

В условиях рыночных отношений необходимо умело применять экономические знания на практике. Кризисные ситуации в экономике нашей страны убедительно показывают, что одних знаний, умений и навыков экономической деятельности недостаточно. Требуется ещё и предпринимательская подготовка, то есть формирование навыков проектной деятельности, оперативной корректировки планов, прогнозирования последствий собственной экономической деятельности, а также деятельности других.

Актуальность и востребованность курса могут быть обоснованы тем, что каждый обучающийся в процессе самоопределения дальнейшей трудовой деятельности и образовательной траектории должен осознать возможность двойного направления этой деятельности – полная свобода, творчество, самостоятельность и риск, т.е. предпринимательство или работа по найму в конкретной сфере.

Базовые общеобразовательные предметы: математика, обществознание, экономика.

Профессии будущего по Атласу новых профессий: Менеджер по управлению онлайн-продажами.

ЦЕЛИ и ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ.

Цель программы:

формирование у обучающихся целостного представления о профессиональной деятельности специалиста в сфере коммерческой деятельности и менеджера по продажам, группах родственных профессий, сферах, их включающих.

Задачи программы курса:

- информировать о востребованности и перспективности специалиста в сфере коммерческой деятельности и менеджера по продажам;
- создать условия для реализации интереса в области коммерческой деятельности;
- сформировать у обучающихся умение оценить свои возможности в организации торгово-технологического процесса на рынке товаров;
- обеспечить получение практического опыта в организации некоторых видов деятельности в сфере коммерческой деятельности.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ.

В содержание программы включены следующие виды знаний:

- основные понятия и термины коммерческой и торговой деятельности;
- основополагающие принципы коммерческой (торговой) деятельности;
- личностные и профессиональные требования к специалисту в области коммерции и торговли;

- способы и методы работы с информационными ресурсами в сфере данной специальности.

В содержании программы представлены следующие виды деятельности учащихся:

- информационная: понятие коммерция и её роль в современном обществе, изучение нормативных документов в сфере коммерческой деятельности и торговли;
- практическая: связанная с получением первичных навыков делового общения, работы в торговом зале, работы с измерительным и другим торговым оборудованием.

Методы, формы и средства обучения:

- **методы и приемы** проектная деятельность; исследовательская деятельность;
- **организационные формы:** групповая, индивидуальная;
- средства обучения:** электронные презентации, образцы различных видов нормативной и технической документации, торговое оборудование.

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ и ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ.

В результате обучения учащиеся будут знать (понимать):

- особенности профессии специалистов в сфере коммерческой деятельности и торговли;
- сущность деятельности менеджера по продажам.

В результате обучения обучающиеся будут уметь:

- осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения поставленных задач в данной сфере деятельности;
- применять первичные навыки менеджера.

В результате обучения обучающиеся представляют итоговую работу в виде: презентации.

Формы контроля освоения программы:

Формы текущего контроля: устный опрос.
Форма итогового контроля: презентация.

СПЕЦИФИКА ПРОГРАММЫ.

Количество участников одной группы должно быть 10 - 25 человек.

Для практических занятий у обучающихся должна быть тетрадь, ручка, калькулятор.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ № п/п	Раздел темы	Всего часов	Количество часов		Форма контроля преподавателя
			теорети ческие занятия	практи ческие занятие	
1	Раздел 1 Введение в профессию	1	1	-	
1.1	Тема 1.1 Общая характеристика коммерческой деятельности	1	1	-	Устный опрос
2	Раздел 2 Содержание профессии	9	3	6	
2.1	Тема 2.1 Методы, средства и приемы делового общения	4	1	3	Устный опрос
2.2	Тема 2.2 Понятие производственно- хозяйственной деятельности торгового предприятия	4	2	2	
2.3	Тема 2.3 Оборудование торговых предприятий	1	-	1	
3	Раздел 3 Подведение итогов	1	-	1	
3.1	Тема 3.1 Зачетное занятие	1	-	1	Презентация творческой работы
	Итого	11	4	7	

ПРОГРАММА **«Азбука торговли»**

Раздел 1. Введение в профессию (1 ч).

Тема 1.1 Общая характеристика коммерческой деятельности (1 ч).

Цели, задачи, принципы и основы коммерческой деятельности в торговых организациях. Формирование способности понимать сущность и социальную значимость профессии. Характеристика профессии: особенности деятельности, профессионально-важные качества, возможности обучения и трудоустройства.

Форма занятий: лекция с элементами беседы.

Раздел 2. Содержание профессии (9ч).

Тема 2.1 Методы, средства и приемы делового общения (4 ч).

Понятие «общение», его структура, виды, функции. Специфика делового общения.

Форма занятий: комбинированное занятие.

Практическая работа №1: Основы делового общения.

В форме игры обучающиеся определяют роль жестов и манеры общения, выполняя и разбирая конкретную ситуацию.

Практическая работа №2: Деловая беседа как форма делового общения.

Обучающимся предлагается просмотреть видеоролики по теме коммерческой деятельности, ответить на ряд вопросов, обсудить конкретные ситуации и выделить основные приемы делового общения для специалиста в сфере коммерческой деятельности и менеджера по продажам.

Практическая работа №3: Самопрезентация обучающихся.

Обучающемуся дается задание представить себя на собеседовании, деловой встрече или другом соответствующем мероприятии. В течение 5 минут, он должен представить и охарактеризовать самого себя как работника торгового предприятия.

Тема 2.2 Понятие производственно-хозяйственной деятельности торгового предприятия (4 ч).

Знакомство с основами торгово-хозяйственной деятельности предприятия, которые включают в себя комплекс взаимосвязанных коммерческих операций: изучение и прогнозирование покупательского спроса; определение потребности в товарах; выявление и изучение источников закупки и выбор поставщиков; установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями, включая разработку и заключение договоров поставки; контроль исполнения договоров и хода поставки товаров.

Форма занятий: комбинированное занятие.

Практическая работа №4: Размещение и выкладка товаров в торговом зале.

На занятии представляется презентация, с целью обеспечения усвоения знаний о технологии размещения, правилах и принципах выкладки товаров в торговом зале. Затем обучающиеся делятся на группы, каждой группе предлагается набор товаров (продовольственных или непродовольственных) или их муляжей. Каждая группа самостоятельно осуществляет выкладку, комментируя свои действия. Обучающиеся, участвующие дистанционно выполняют аналогичные задания (проект магазина с примерной раскладкой товаров) и присылают их на электронную почту.

Практическая работа №5: Устройство и основы технологических планировок магазинов.

На занятии представляется презентация, в которой отражены вопросы закупки товаров, поставщики, типы магазинов, технологические планировки магазинов, виды торговых залов. Обучающимся дается задание зарисовать «собственный» магазин и представить его.

Тема 2.3 Оборудование торговых предприятий (1 ч).

Форма занятий: практическое занятие.

Практическая работа №6 Изучение оборудования торговых предприятий

Ознакомиться с оборудованием, применяемым в торговых предприятиях. Заполнить таблицу, в которой необходимо отразить вид оборудования и его применение.

Раздел 3. Подведение итогов (1 ч).

Тема 3.1 Зачетное занятие (1 ч).

Формулирование обучающимися отношения к профессии менеджера по продажам.

Представление результатов обучающимися. Демонстрация презентаций, выполненных обучающимися ранее на практическом занятии и при необходимости дома. Обсуждение.

Форма занятий: комбинированное занятие.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ и ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Специализированные помещения: кабинет теоретического обучения, лаборатория производственного обучения.

Перечень мультимедиа-разработок: видеоролики по теме коммерческой деятельности, презентации «Размещение и выкладка товаров в торговом зале», «Устройство и основы технологических планировок магазинов».

Перечень демонстраций: карточки с ситуационными задачами.

Перечень практических работ:

1. Основы делового общения.
2. Деловая беседа как форма делового общения.
3. Самопрезентация обучающихся.
4. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
5. Устройство и основы технологических планировок магазинов.
6. Изучение оборудования торговых предприятий.

Перечень необходимого оборудования: тетрадь, ручка, карандаш, калькулятор, проектор, персональный компьютер с выходом в Интернет.

Перечень дидактических материалов: виды оборудования, применяемые в торговых предприятиях; требования к проектам по Практической работе №4 и №5.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Басовский, Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. – М.: ИНФРА-М., 2018. – 315 с.
2. Бочаров, В.В. Организация коммерческой деятельности. – С.-П.: Питер, 2019. – 408 с.
3. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2018. — 456 с.
4. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. Пособие. – 3е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 445 с. – (Высшее образование).
5. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 405 с.
6. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 — 307 с.
7. Попов, Е.В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2017. — 315 с.

Электронные – ресурсы:

1. Национальный цифровой ресурс «Руконт». – Режим доступа: <http://rucont.ru/>
2. Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ АВТОРА(ОВ) - СОСТАВИТЕЛЯ(ЕЙ)

Фамилия Имя Отчество	Алексеева Маргарита Михайловна
Контактный телефон	89277248162
E-mail	amm163@mail.ru

Фамилия Имя Отчество	Пашкова Елена Юрьевна
Контактный телефон	89376531962
E-mail	1324elena@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Курс знакомит с профессиональной деятельностью менеджера по продажам. На практике учащиеся освоят первоначальные навыки ведения коммерческой деятельности, получат навык делового общения, смогут оценивать, как собственную коммерческую деятельность, так и деятельность конкурентов.

Менеджер по продажам – это специалист, который занимается реализацией товаров или услуг компании. Пять плюсов профессии менеджер по продажам:

- 1 - Контролируемый уровень дохода.
- 2 - Возможность быстро вырасти в профессии.
- 3 - Высокая востребованность.
- 4 - Новые знакомства и общение с разными людьми.
- 5 - Возможность помогать людям выбирать товар или услугу.

Образование по специальности менеджер по продажам можно получить в колледже, техникуме на базе 9/11 классов или институте/ университете на базе 11 классов.