

государственное бюджетное общеобразовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа имени Героя Советского Союза П.И. Захарова
с.Троицкое муниципального района Сызранский Самарской области

«Рассмотрена на заседании МО
учителей общественно-
гуманитарного цикла»
Руководитель МО

Тагильцева Л.Н.
Протокол № 1
от «31» августа 2016 г.

Проверена
Заместитель директора по
УВР _____
Галыгина А.В.
«31» августа 2016 г.

Утверждена
Приказом
№ 173 - ОД от 31.08.2016 г.
Директор ГБОУ СОШ
с. Троицкое:

Фомин В.А.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
внеурочной деятельности
социальной направленности
«Азбука продаж»**

**на уровне основного общего образования
8 класс (17 часов)**

2016 год

Данная программа разработана в соответствии с ФЗ от 29.12.2012 г. «Об образовании», в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования.

Программа составлена на основе программы авторов: Бендюкова М.А., Соломина И.Л. "Твой компас на рынке труда"- Учитель- АСТ.

Сроки реализации образовательной программы: программа рассчитана на 1 год обучения.

Занятия по программе внеурочной деятельности «Азбука продаж» для учащихся 8 класса проводится 1 раз в неделю по 0,5 часу, 17 часов в год. Общее количество часов – 17 часов.

1. Результаты освоения курса внеурочной деятельности

Личностные результаты:

- понимать и решать учебно-творческие задачи по расчету продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров;
- учитывать означенные этапы работы;
- планировать свои действия;
- осуществлять итоговый и пошаговый контроль торговой операции;
- адекватно воспринимать оценку учителя;
- различать способ и результат действия;
- вносить коррективы в действия на основе их оценки и учета сделанных ошибок;
- выполнять учебные действия, решать торговые ситуации с помощью закона «О защите прав потребителей».
- проявлять познавательную инициативу;
- преобразовывать практическую задачу в познавательную;
- самостоятельно находить варианты решения творческой задачи по расчету продаж товара и различных торговых операций.
- допускать существование различных точек зрения и различных вариантов выполнения поставленной творческой задачи;
- учитывать разные мнения, стремиться к координации при выполнении коллективных работ;
- формулировать собственное мнение и позицию;
- договариваться, приходить к общему решению;
- соблюдать корректность в высказываниях;
- задавать вопросы по существу;
- использовать речь для регуляции своего действия;
- контролировать действия партнера;
- учитывать разные мнения и обосновывать свою позицию;
- с учетом целей коммуникации достаточно полно и точно передавать партнеру необходимую информацию как ориентир для построения действия;
- владеть монологической и диалогической формой речи.
- осуществлять взаимный контроль и оказывать партнерам в сотрудничестве необходимую взаимопомощь;

Метапредметные результаты:

- осуществлять поиск нужной информации для выполнения расчетных задач для успешной торговой деятельности с использованием учебной и дополнительной литературы в открытом информационном пространстве, в т.ч. контролируемом пространстве Интернет;

- использовать знаки, символы, модели, схемы для решения познавательных и творческих задач и представления их результатов;
- высказываться в устной и письменной форме;
- анализировать объекты торговли, выделять главное;
- осуществлять синтез (целое из частей);
- проводить сравнение, классификацию товаров по разным критериям;
- устанавливать причинно-следственные связи;
- строить рассуждения об объекте продаж;
- обобщать (выделять класс объектов торговли по какому-либо признаку);
- проводить наблюдения и эксперименты, высказывать суждения, делать умозаключения и выводы.
- работать со специальной литературой.
- осуществлять расширенный поиск информации в соответствии с исследовательской задачей с использованием ресурсов библиотек и сети Интернет;
- осознанно и произвольно строить сообщения в устной и письменной форме;
- использованию методов и приёмов торговой деятельности в повседневной жизни.
- сформировать познавательные интересы;
- достичь оптимального для каждого уровня развития;
- сформировать систему универсальных учебных действий;
- сформировать навыки работы с продажей товаров;
- научиться теории торгового и коммерческого дела,
- выполнять торговые вычисления.

Приобрести опыт:

- работы с нормативной и законодательной литературой;
- выполнения основных операций по торговому обслуживанию.
- подготовки товара к продаже и упаковки его.

Предметные результаты

- рассчитывать стоимость сложной покупки,
- определять остаток товаров на конец дня,
- рассчитывать розничную цену товара.

2. Содержание курса внеурочной деятельности с указанием форм организации и видов деятельности

« Что такое товар и как потребитель делает выбор»

Цель раздела – познакомить учащихся в доступной форме с историей возникновения и развития торговли.

Задачи раздела:

развитие познавательных способностей учащихся;

развитие интереса к коммерции и деятельности продавца.

Темы раздела: История торговли или как люди учились торговать.

Что такое товар и как потребитель делает выбор

Предполагаемый результат: у учащихся возникнет желание самостоятельно расширить знания по истории торговли, ознакомиться с основными правилами покупательского поведения и роли продавца при выборе товара потребителем и применить их на практике.

«Правовые основы торговой деятельности»

Цель раздела – Сообщить общие сведения о правилах и законах, регулирующих сферу торговых отношений.

Задачи раздела:

выявить такие способности, как хорошая память, внимательность, и умение грамотно, кратко и выразительно излагать свои мысли,
развитие познавательных, коммуникативных, творческих способностей обучающихся;
развитие культуры делового общения.

Темы раздела: Психология и этика торговли.

Экономика торговли и выполнение торговых вычислений.

Правовые основы торговой деятельности

Предполагаемый результат: у учащихся будет развит представление о законе «О защите прав потребителей» правилах и законах, регулирующих сферу торговых отношений.

«Профессии сферы торговли»

Цель раздела – познакомить учащихся в доступной форме с видами профессий торговли.

Задачи раздела:

развитие познавательных, коммуникативных, творческих способностей учащихся;
расширение кругозора учащихся;
формирование и развитие практических навыков при решении практических задач по расчету прибыли.

Темы раздела: Оценка способностей. Профессии сферы торговли.

Предполагаемый результат: повышение уровня компетентности учащихся в области продаж.

Формы проведения занятий:

- ✓ лекции;
- ✓ беседы;
- ✓ круглые столы;
- ✓ игра;
- ✓ практика;

Виды деятельности: проектная, проблемно- ценностное общение, творческая, самостоятельная работа (индивидуальная и групповая) по упаковке и предложению товара, практические занятия с решением торговых ситуаций, получение правильных представлений о профессии «Продавец», ознакомление с основными законами и механизмами мира экономики, торговли, оценка способности к обучению профессии «Продавец».

3. Тематическое планирование

№	Тема (раздел)	Количество часов на изучение
1.	« Что такое товар и как потребитель делает выбор»	3
2.	«Правовые основы торговой деятельности»	4
3.	«Профессии сферы торговли»	10
	Законы спроса и предложения.	1
	Установление цены.	1
	Экономика торговли.	1
	Выполнение торговых вычислений.	2
	Оценка торговых способностей.	1

	Профессии сферы торговли.	2
	Игра-конкурс. Самооценка и анкетирование.	1
	Итоговое занятие.	1
Итого		17 часов

Всего часов в год: 17 часов

Часов в неделю: 0,5 часа