

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Министерство образования и науки Самарской области**

**Северное управление**

**ГБОУ ООШ с. Сидоровка**

РАССМОТРЕНО  
на заседании МО  
Протокол № 1  
от «29» августа 2025 г.

ПРОВЕРЕНО  
Заместитель  
директора по УВР  
«29» августа 2025 г.

УТВЕРЖДЕНО  
Директор ГБОУ ООШ  
с.Сидоровка

Власов А.О.  
Приказ № 115  
от «29» августа 2025 г.

**Рабочая программа курса предпрофильной подготовки  
«Азбука продаж»**

На уровень основного общего образования  
Количество часов – 8  
(9кл – 8 ч.)

Срок реализации- 1 лет

Приложение к ООП ООО

**Сидоровка 2025**

## **I . Ожидаемые результаты внеурочной деятельности**

### **Обучающиеся должны знать:**

- 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;

### **Должны 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.

## **II. Содержание учебного курса**

### **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.

### III. Тематическое планирование.

Модуль	Раздел	Количество часов		Деятельность учителя с учетом программы воспитания (модуля «Школьный урок»)
		Всего	В том числе на практическую деятельность учащихся	
АЗБУКА ПРОДАЖ	1.История торговли или как люди учились торговать	1ч.		Побуждение школьников соблюдать на уроке общепринятые нормы поведения, правила общения со всеми участниками образовательного процесса, принципы учебной дисциплины и самоорганизации через знакомство и в последующем соблюдение «Правил внутреннего распорядка обучающихся», взаимоконтроль и самоконтроль обучающихся.
	2. Что такое товар и как потребитель делает выбор	1 ч.		
	3. Тюльпаномания по-голландски или законы спроса и предложения и установления цены.	1ч.		
	4. Психология и этика торговли.	1ч.	1ч.	
	5. Экономика торговли и выполнение торговых вычислений.	1ч.	1ч.	
	6. Правовые основы торговой	1ч.	1ч.	

	деятельности.			
	7. Оценка способностей (тестирование и игра-конкурс)	2ч.	2ч.	
	Итого	8ч.	6ч.	

## Приложение 1.

### Игра - конкурс «Я - продавец».

Цель игры:

1. Дать наглядное представление о работе продавца.
2. Активизация познавательной деятельности учащихся на основе их самостоятельной творческой работы.
3. Выявить такие способности и личные качества как расторопность, внимательность, самоконтроль, умение убеждать, грамотно излагать мысли, а также артистичность.

Ход игры.

1. Теоретический конкурс.
2. Выполнение торговых вычислений.
3. Подарочная упаковка товара. Подведение итогов.

Каждый этап оценивается по 5-и балльной шкале, при этом учитывается правильность и полнота ответа, умение свободно и грамотно излагать свои мысли; быстрота и точность вычислений; аккуратность подарочной упаковки товара.

#### Примерные вопросы для I этапа игры.

1. Как вы думаете, какой экономический смысл имеет фраза: «Мы недостаточно богаты, чтобы покупать дешевые вещи»?
2. Пословица утверждается: «Не в деньгах счастье». Подумайте, как развивалась бы экономика человечества, если для всех людей эта пословица была бы неукоснительным руководством к действию. Попытайтесь сконструировать мир, в котором людям совершенно безразлично - больше они получают денег или меньше.
3. Россия - страна, щедро одаренная природными ресурсами. Их продажа способна принести стране столько валюты, что хватит на покрытие всех остальных потребностей страны. Каковы могут быть выгоды и недостатки ликвидации в России всех отраслей промышленности, кроме добывающих сырье?
4. Стремления к все большему комфорту - один из главных двигателей человеческой цивилизации. Но единственный ли? Что еще определяет прогресс человечества? Можете ли вы указать на отрицательные последствия стремления человечества жить более комфортабельно?
5. В обществе всегда были люди, которые пренебрегали комфортом и даже презирали его. В чем причина такого образа мысли? Можно ли считать его вредным для человечества в целом?
6. Выгодно ли быть честным?

#### Примерные задачи для 2 этапа игры.

1. По данным таблицы подсчитать остаток на конец дня:

Наименование	Остаток на начало дня	Поступило за день	Продано за день	Остаток товара на конец дня
1. Обувь	5971-70	3561-00	6479-50	
2. Одежда	6385-50	3970-20	9532-40	
3. Трикотаж	9160-40	1050-00	10355-10	
4. Галантерея	5010-90	4320-10	8305-00	
Итого:				

2. По данным таблицы рассчитать розничные цены:

Цена закупки	Торговая надбавка, %	Торговая надбавка, руб.	Розничная цена, руб.
120	30		
75	25		
95	20		

3. Определите стоимость сложной покупки и сдачу покупателю с 200 руб. В магазине «Канцтовары» покупатель приобрел: 12 тетрадей по 1 руб. 70 коп., 5 ручек по 5 руб. 50 коп., набор из 3-х ручек за 25 руб., акварельные краски за 38 руб. 50 коп.

4. Блиц - опрос на умении быстро и точно подсчитывать сдачу покупателю, если известна стоимость покупки (устно)

**3 этап игры - «Подарочная упаковка товара».**

Учащимся предлагаются различные товары: парфюмерно-косметические, канцелярские и др., из которых они должны скомплектовать подарочный набор, упаковать и прорекламировать.

## Приложение 2.

### Тест «Береги себя и других».

Проверьте себя по тесту, действительно ли вы раздражительны или просто не хотите сдержаться?

Отвечая на вопросы теста, пользуйтесь ниже приведенной шкалой:

Очень - 3 балла

Не особенно — 1 балл

Ни в коем случае - 0 баллов.

Раздражает ли Вас:

1. Смятая страница газеты, которую вы хотите прочитать?
2. Женщина в летах, одетая как молоденькая девушка?
3. Чрезмерная близость собеседника (допустим в автобусе в час «пик»)?
4. Курящая на улице женщина?
5. Когда какой-то человек кашляет в вашу сторону?
6. Когда кто-то грызет ногти?
7. Когда кто-то смеется невпопад?
8. Когда кто-то пытается учить вас, что и как нужно делать?
9. Когда друг (подруга) постоянно опаздывает?
10. Когда в кинотеатре сидящий перед вами все время вертится и комментирует сюжет фильма?
11. Когда вам пытаются пересказать сюжет интересной книги, которую вы только собираетесь прочесть?
12. Когда вам дарят ненужные предметы?
13. Громкий разговор в общественном транспорте?
14. Слишком сильный запах духов?
15. Человек, который слишком энергично жестикулирует во время разговора?

Более 30 баллов. Вас не отнесешь к числу терпеливых и спокойных людей. Вас раздражает все, даже вещи незначительные. Вы вспыльчивы, легко выходите из себя. А это слишком расшатывает нервную систему, от чего страдают и окружающие. Вам нужно учиться держать себя в руках.

От 12 до 29 баллов. Вас легко отнести к самой распространенной группе людей. Вас раздражает вещи только самые неприятные, но из обыденных невзгод вы не делаете драму. К неприятностям вы умеете «поворачиваться спиной», достаточно легко забываете о них.

11 и менее баллов. Вы весьма спокойный человек, реально смотрите на жизнь. Или ваши наиболее уязвимые стороны так в нем и не проявились? Судите сами. Но с полной уверенностью о вас можно сказать: вы не тот человек, которого можно легко вывести из равновесия.

### Приложение 3.

#### Тест «Благоразумны ли вы?»

Есть люди весьма благоразумные. Прежде, чем что-либо сделать, они хорошо подумают. Другие мчатся по жизни сломя голову: им все напочем! Они могут рискнуть всем, даже если успех предприятия не гарантирован. А к какой категории относитесь Вы? Чтобы это узнать, надо ответить на вопросы теста да или нет.

1. Выходите ли вы из себя по малейшему поводу?
2. Боитесь ли вы разозлить человека, который заведомо физически сильнее вас?
3. Начинаете ли вы скандалить, чтобы на вас обратили внимание?
4. Любите ли вы ездить на большой скорости, даже если это связано с риском для жизни?
5. Увлекаетесь ли вы лекарствами, когда заболеваете?
6. Пойдете ли вы на все, чтобы получить то, что вам очень хочется?
7. Любите ли вы больших собак?
8. Уверены ли вы, что когда-нибудь станете знаменитостью?
9. Умеете ли вы вовремя остановиться, если чувствуете, что начинаете проигрывать?
10. Любите ли вы часами сидеть на солнце?
11. Привыкли ли вы много есть, даже если не голодны?
12. Любите ли вы знать заранее, что вам подарят?

Подсчитайте общую сумму баллов, ставя 1 балл за каждый положительный ответ на 2 и 9-й вопросы и 1 балл за отрицательный ответ на все остальные вопросы.

**Больше 8 баллов.** Вы - сама мудрость. Вы благоразумны. Потребности ваши умерены. Вас не ждет разочарование. Но, наверное, можно быть подинамичнее. Это облегчит общение с людьми и сделает жизнь немного проще.

**4-8 баллов.** Золотая середина. У вас есть прекрасное чувство меры. Вы точно знаете, свои возможности и не пытаетесь поймать журавля в небе.

**Менее 4 баллов.** Вы абсолютно безрассудны. Вам всегда всего мало. Вы часто чувствуете себя несчастными из-за этой кажущейся неудовлетворенности. Коли ответ: научитесь радоваться приятным мелочам, которых в жизни не так уж мало- Это поможет вам стать спокойнее и рассудительнее.

#### Приложение 4.

##### Тест «Конфликтная ли вы личность?»

Дайте ответ на вопросы теста, выбрав один из предлагаемых вариантов.

1. Если начинается спор, то вы:

- а ) избегаете вмешиваться в спор;
- б ) можете вмешаться, встать на сторону потерпевшего;
- в ) всегда вмешиваетесь и до конца отстаиваете свою точку зрения.

2. Вы критикуете одноклассников за допущенные ошибки:

- а ) нет;
- б ) да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему;
- в ) всегда.

3. Ваш классный руководитель излагает свой план работы, который вам кажется нерациональным. Вы предлагаете свой план, который кажется вам лучше:

- а ) если другие вас поддержат;
- б ) в любом случае;
- в ) нет, никогда.

4. Вы спорите со своими одноклассниками, друзьями:

- а ) только с теми, кто не обижается, и когда споры не портят ваши отношения;
- б ) да, но только по принципиальным, важным вопросам;
- в ) со всеми и по любому поводу.

5. Если кто-то пытается пролезть впереди вас без очереди,

вы:

- а ) пытаетесь обойти очередь, считая, что вы не хуже его;
- б ) возмущаетесь, но про себя;
- в ) открыто высказываете свое негодование.

6. Рассматривается работа вашего одноклассника, в которой есть смелые идеи, но есть и ошибки. Зная, что ваше мнение будет решающим, вы:

- а ) высказываетесь о положительных и отрицательных сторонах;
- б ) выделите положительные стороны и предложите дать возможность продолжить работу;
- в ) станете критиковать.

7. Встретив пятиклассников, которые курят, вы:

- а ) ничего не говорите;
- б ) делаете замечание;
- в ) отчитываете их.

8. Заметив, что в магазине вас обсчитали, вы:

- а ) промолчите;
- б ) попросите пересчитать сумму;
- в ) поднимите скандал.

9. Администратор в доме отдыха занимается посторонними делами, вместо того, чтобы выполнять свои обязанности. Возмущает ли вас это и каковы ваши действия:

- а ) да, хотя вы думаете, что ваши высказывания мало что изменят;
- б ) находите способ пожаловаться на него;
- в ) вымешиваете недовольство на других.

Ю. Если в споре с вашими друзьями вы убеждаетесь, что они правы, признаете ли вы свою ошибку:

- а ) нет;
- б ) разумеется, признаете;
- в ) не признаете, опасаясь за свой авторитет.

За ответ а начисляется 4 балла, б-2 балла, в - 0 баллов.

30 - 40 баллов. Вы тактичны, не любите конфликтов, избегаете критических ситуаций. Если приходится вступать в спор, вы учитываете, как это может отразиться на вашей учебе или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятными для окружающих, но когда им требуется помочь, не всегда решаетесь ее оказать. Тем

самым вы можете потерять уважение к себе в глазах других,

16 - 28 баллов. О вас говорят, что вы конфликтная личность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, невзирая на то, как это повлияет на вашу учебу или личные отношения. За это вас уважают.

14 и ниже. Вы ищете поводов для споров, большая часть которых излишни, мелочны. Любите критиковать, навязывать свое мнение, даже если вы не правы.

## Приложение 5.

### Тест «Оценка предпринимательских способностей».

Научиться тому, как стать успешным предпринимателем, нельзя. Для этого нужна определенная природная предрасположенность. Чтобы вы могли хотя бы примерно оценить свою готовность к этой профессии, ответьте на вопросы теста да или нет.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих одноклассников?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути других?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, расчета заработной платы, составления декларации о доходах, ведения бухгалтерского учета?
11. Есть ли у вас хотя бы базовая подготовка в области маркетинга и финансов?
12. Располагаете ли вы достаточным первоначальным капиталом? Если у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых?
13. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом, знаниями, которых не хватает вам?
14. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело - это ваша главная мечта?

За каждый положительный ответ на эти вопросы запишите себе по одному очку.

12 и более очков - у вас высокие шансы стать успешным предпринимателем.

От 9 до 12 очков - шансы на карьеру успешного предпринимателя у вас не особенно высоки, и поэтому вам стоит еще раз тщательно взвесить, стоит ли браться за это дело?

Менее 9 очков - у вас довольно-таки низкие шансы стать успешным предпринимателем. Может быть вам лучше отказаться от планов открыть собственное дело и трудиться дальше в качестве наемного работника?

Приложение 6

Лист самооценки и перекрестной самооценки.

Будь честен, объективен,  
Человечен, не распыляйся  
На мелочи – отметить главное.

Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности	Оцениваю себя	Оцениваю других	
1. грамотная, короткая, выразительная, понятная речь 2. оперативность 3. хорошая память 4. хороший глазомер 5. развитие воображения 6. большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания 7. выдержка 8. артистичность 9. общительность 10. самоконтроль (умение управлять собой, эмоциями, поступками, поведением) 11. терпение 12. снисходительность 13. ровное и спокойное отношение к людям 14. эмоциональная устойчивость 15. расторопность 16. ответственность 17. честность 18. доброжелательность 19. наблюдательность 20. умение убеждать			
ИТОГО:			

Дополнительно учащиеся могут сами оценить свою способность и готовность к обучению профессии «Продавец». Для этого им предлагается лист самооценки и перекрестной самооценки, когда учащиеся оценивают не только свои способности, но и способности и личные качества своих одноклассников (1-2 человек) по следующей шкале:

- 5- качество проявляться постоянно;
- 4- качество проявляться почти всегда;
- 3- количество проявлений и непроявлений качеств одинаково;
- 2- качество проявляется редко
- 1- качество проявляется крайне редко или не проявляется совершенно.

До 50 набранных баллов в итоге и до 39 набранных баллов по вопросам 1-3, 7, 9-15,17,18 свидетельствует о неготовности к обучению профессии «Продавец» и необходимости пересмотра своего отношения к людям.

От 50 до 70 набранных балов в итоге – вы можете стать хорошим продавцом, но для этого необходима значительная работа над собой, над развитием своих способностей и личных качеств, обратитесь к книгам Д.Корнеги.

71 и более набранных балов – для того чтобы стать успешным продавцом в своей сфере деятельности необходимо постоянно учиться, никогда не останавливаться на достигнутом и быть готовым постоянно совершенствовать свои способности.

Сравнение результатов самооценки – оценки учащегося другими позволит скорректировать свое поведение.