

государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области
средняя общеобразовательная школа №8 «Образовательный центр» им. В.З.Михельсона
г. Новокуйбышевска городского округа Новокуйбышевск Самарской области

«Проверено»

заместителем директора по УВР Бобкова А.А.. 5 сентября 2025 г

**Рабочая программа
предпрофильного курса
«Профессии сферы торговли»
9 класс**



2025- 2026 учебный год

Пояснительная записка

Предпрофильный курс «Профессии сферы торговли» предполагает работу с обучающимися 9 классов.

Умение решать проблемы с использованием экономических методов и основных экономических понятий повышает эффективность экономического поведения и формирует способность прогнозировать последовательность возможных изменений в экономике. Экономические знания помогают правильно ставить вопросы, выбирать методы решения конкретных проблем, определять, какие данные и информация нужны в том или ином случае для решения проблемы, и должным образом понимать и объяснять неожиданные результаты. Формирование этих умений через образовательный процесс (бизнес-курс) позволит воспитывать новый тип выпускников, нацеленных на получение образования, инициативного человека новой формации и, прежде всего, грамотного гражданина цивилизованной страны. В соответствии с данным пониманием смысла экономического образования, можно сформулировать систему целей, раскрывая, таким образом, систему ценностей и ценностных ориентаций.

Основные цели курса:

Способствовать

- Формированию у учащихся 9 классов правильных представлений о профессии «Продавец»,
- Ознакомление с основными законами и механизмами мира экономики, торговли
- Оценить способности к обучению профессии «Продавец».

Задачи курса:

- Оказать помощь девятиклассникам в выборе профессии,
- Научить пользоваться нормативной и законодательной литературой при решении проблемных ситуаций,
- Приобщить подростков к взрослой жизни.

Данная программа подразумевает:

- знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли,
- получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.

Программа рассчитана на 8 часов.

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Предметные результаты:

- умение выявлять интересные события и явления в повседневной жизни;
- овладение навыками работы в области экономических знаний.
- формирование информационной и алгоритмической культуры;
- формирование представления об основных изучаемых понятиях — «экономика», «цена», «товар» — и их свойствах;
- формирование навыков и умений соблюдать нормы этики и права.

Личностные результаты:

- знакомство с особенностями «экономических» профессии на основе понимания ее ценностного содержания и возможностей реализации собственных жизненных планов;
- освоение основных этических норм и понятий как условия правильного восприятия, анализа и оценки событий окружающей жизни;
- понимание роли экономических процессов в современном мире;
- способность увязать учебное содержание с собственным жизненным опытом
- способность и готовность к общению и сотрудничеству со сверстниками и взрослыми в процессе образовательной, общественно-полезной, учебно-исследовательской, творческой деятельности;

Метапредметные результаты:

- формирование активной жизненной позиции,
- самостоятельно организовывать учебное взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли, договариваться друг с другом
- овладение культурой общения.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1 Продавец. Подготовка товара к продаже. (1 час)

Оформление витрин. Предложение товара и обслуживание покупателей.

Тема 2. Выдача товара по оплаченным чекам или непосредственный прием денег за товар. Обмен товара. Изучение спроса покупателей и заказ товара со склада, базы.

Тема 3. Продавец-консультант. Обслуживание покупателей в зале (1 час).

Экскурсия-практикум: наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли.

Тема 4. Торговый агент, агент сетевого маркетинга. Изучение спроса, расчет заказа, техники коммуникации. (1 час)

Практикум:

выполнение роли агента в рамках рекламной кампании или кампании по изучению спроса

Тема 5. Товаровед. Снабженец (экспедитор) (1 час).

Просмотр видео ролика о данных профессиях. Обсуждение.

Тема 6. Менеджер продаж. Изучение спроса корпоративных клиентов. (1 час).

Планирование продаж.

Беседа:

- менеджера продаж,
- товароведа.

Тема 7. Виртуальная экскурсия-практикум: наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли (1 час).

Тема 8. Решение задач (1 час):

- заказ товара на основе исходных данных,
- изучение спроса корпоративного клиента,
- составление плана продаж и сопутствующих акций на основе исходных данных.

3.ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

№	Тема занятия	Кол-во часов
1	Продавец. Подготовка товара к продаже	1
2	Выдача товара по оплаченным чекам или непосредственный прием денег за товар. Обмен товара	1
3	Продавец-консультант. Обслуживание покупателей в зале.	1
4	Торговый агент, агент сетевого маркетинга. Изучение спроса, расчет заказа, техники коммуникации.	1
5	Товаровед. Снабженец (экспедитор).	1
6	Менеджер продаж. Изучение спроса корпоративных клиентов.	1
7	<i>Виртуальная экскурсия-практикум:</i> наблюдение и анализ действий работника какой-либо профессии сферы торговли.	1
8	<i>Решение задач:</i> составление плана продаж и сопутствующих акций на основе исходных данных.	1
	ИТОГО	8