

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОСНОВНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА с. МУРАНКА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ШИГОНСКИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

РАССМОТРЕНО

на заседании МО учителей

начальных классов

Протокол №1 от 28.08.2020 г.

Руководитель Калентьева

/Калентьева М.Б./

СОГЛАСОВАНО

на заседании

Педагогического совета

Протокол №1 от 31.08.2020 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ГБОУ ООШ с. Муранка

Калентьев /В.Н.Калентьев/

Приказ №45 от 31.08.2020 г.



Рабочая программа

Наименование учебного курса Азбука продаж

Класс 9

Уровень общего образование

Срок реализации программы, учебный год 2020 – 2021 учебный год

Учитель: Е.П. Акимова

Количество часов по учебному плану

всего 16 часов в год

Пояснительная записка.

Программа авторского курса «Азбука продаж» предназначена для реализации основных принципов эксперимента по предпрофильному обучению в основной школе (9 класс) и составлена в соответствии с Концепцией профильного обучения на старшей ступени общего образования, утвержденной приказом Министерством образования России от 18 июля 2002 №2738 и в соответствии с Основными принципами реализации концепции профильного обучения на территории Самарской области от 18.08.2003 №2014.

Профессиональная направленность для молодежи – важнейший стимул ее отношения к обучению, приобретению знаний, к труду и производству, к выбору жизненного пути, который непосредственно связан с желанием учиться, работать, с радостными переживаниями от умственного и физического труда, с постоянным стремлением углубиться в процесс изучения (овладения) определенной областью науки, техники, избранной профессии.

Профессиональная направленность личности способна не только побуждать к деятельности, но и содействовать длительности ее протекания, продуктивности ее процесса и результата.

Производственная пригодность без заинтересованности в труде (производственной активности) также неэффективна, как и производственная активность без профпригодности. Высокие трудовые результаты могут быть достигнуты лишь при синтезе трех составляющих:

- “нужно» (сознание и чувство долга, связанное с основными общественными и личными целями человека)
- “хочу» (склонности, интересы, в том числе и экономические)
- “могу»(способности)

Потому первостепенное значение приобретает сейчас проблема более основательного, тщательного изучения степени развития личности, формирования ее направленности, в том числе и профессиональной.

Данная программа способствует осознанию учащимися важности и необходимости профессии “Продавец” предполагает выявление способностей к обучению данной профессии, а также побуждает заинтересованность к обучению.

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.

Торговля занимает важное место в системе хозяйственных отношений. На предприятиях торговли завершается процесс кругооборота средств, вложенных в производственные предметы потребления, происходит превращение товарной формы стоимости в денежную и создается экономическая основа для возобновления процесса производства товаров. Торговля относится к сфере обслуживания и продавец в своей деятельности постоянно находится в контакте с другими людьми. Поэтому продавец должен обладать такими основными качествами как коммуникабельность, иметь грамотную выразительную речь, хорошую память и другое. На современном этапе торговля нуждается в продавцах. Типичным для данной профессии являются следующие виды деятельности:

- Проверка наличия товара в отделе до начала рабочего дня;
- Подготовка товаров к продаже;
- Предложение товаров и обслуживание покупателей;
- Информирование покупателей о назначении, свойства и качестве товара;
- Предоставление покупателю кратких сведений о технологии производства товара;

- Информирование покупателей о ценах, выписка чека и подсчет стоимости товара;
- Выдача товаров по оплаченным чекам или непосредственный прием денег за товар, обмен товара;
- Поддержание чистоты и порядка на витрине, рабочем месте в течение дня и оформление витрин;
- Изучение спроса покупателей и получение товара со склада, базы.

Продавец должен обладать, способностью точно оценивать ситуацию, принимать самостоятельные решения, создавать условия для взаимного удовлетворения сторон в процессе принятия покупателем решения о покупке.

На занятиях по курсу должны использоваться традиционные методы, информационно-поисковые, развивающая психологическая диагностика и др.

Одним из наиболее широко применяемых методов в преподавание является беседа. Она позволяет преподавателям при изложении нового материала опираться на жизненный опыт школьников. Беседа может сочетаться с рассказом, объяснением на таких темах как «История торговли или как люди учились торговать», «Что такое товар и как покупатель делает выбор» и др.

Основной из информационно-поисковых методов – метод проблемного изложения. При решении проблемных вопросов у школьников формируется умение видеть проблему в целом и переносить имеющиеся знания в новую ситуацию. Может использоваться при изучении таких тем как «Психология и этика торговли», «Тюльпаномания по-голландски» и др. Для активизации познавательного поиска широкие возможности открывает метод учебного диспута. Например, занятие по теме «История торговли или как люди учились торговать» может быть обсужден вопрос: можем ли мы обойтись без торговли в настоящее время?

Развивающая психологическая диагностика предполагает использование в рамках комплекса психологических методик, обеспечивающих возможность получение каждым учащимся информации о своих индивидуальных психологических качествах и степени их соответствия выбранной профессии, а также развитие этих психологических качеств (в процессе деловой игры «Я – продавец»). Программа данного курса объясняет, что должен знать и уметь продавец, как важно правильно настраиваться на общении со своими покупателями. Если человек действительно уважает и любит людей, то принимает их такими, какими они есть и умеет к каждому найти подход. Этому требованию продавец должен соответствовать в течение всей своей профессиональной деятельности. Не в меньшей степени успех связан с умением быстро и точно вести торговые вычисления, знаниями правовых основ, культурой предпринимательства и др. факторами.

Программа курса предусматривает практической осмысление отдельных тем на практических занятиях, которые проводятся в форме дискуссии, игр, в процессе выполнения вычислений, решения ситуационных задач и нацелены на формирование профессиональных навыков.

При этом целесообразно дифференцировать знания учащихся, которые подлежат контролю и оценки, и те понятия, рассуждения, которые не в коем случае нельзя оценивать, а нужно лишь анализировать, чтобы помочь подростку самостоятельно убедиться в неточности или ошибочности суждения.

Сформированность знаний по содержанию нижеперечисленных понятий целесообразно контролировать по обычной пятибалльной системе.

И конечно нельзя с помощью оценки судить о результатах труда учащихся, когда они рассказывают о своих профессиональных планах, стремлениях в откровенной беседе.

Решить эту проблему помогает различные диагностические процедуры, связанные с изучаемой темой. Оценка способностей к обучению профессии «Продавца» проводится в форме тестирования самооценки и взаимооценки, проведения игры. Участие в деловой игре «Я – продавец» является итогом обучения по данному курсу. Это позволит учащимся попробовать себя в роли продавца, сравнить свои умения и навыки с умениями и навыками других, а также это позволяет выявить такие качества продавца как самоконтроль,

внимательность, выдержка, аккуратность, умение убеждать, наличие хорошей памяти, грамотной, выразительной речи, отношение к другим людям.

После изучения курса школьники могут оценить себя по пятибалльной шкале, руководствуясь признаками: интерес к работе, качество выполнения, удовлетворенность результата, что за тем поможет определить предпочитаемую профессию, сравнив с результатами других курсов.

При подведении итогов отдельных тем и курса в целом преподаватель подчеркивает какие индивидуальные черты ученика не позволили ему выполнить задание на требуемом уровне (например, невнимательность, грубость и др.) и при необходимости дает дальнейшие рекомендации.

Разъяснение причин и обстоятельств низкого качества выполнения работ и доброжелательное отношение к учащимся поможет приобрести школьникам недостающий опыт, знания, умения, сформировать адекватное представление о профессиональной деятельности и своих индивидуальных качествах и возможностях.

Таким образом, по завершении изучения курса, учащийся должен:

Иметь предоставления и знания:

- 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;

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.

Полученные на занятиях курса знания, помогут учащимся ориентироваться в окружающем мире, правильно выстроить свое поведение, сделать правильный выбор профессии.

Учебно-тематическое планирование.

Темы	Количество часов		Формы контроля
	Всего	В том числе на практическую деятельность учащихся	
1.История торговли. Как люди учились торговать?	2 ч.		Вовлечение в беседу
2. Что такое товар? Как потребитель делает выбор	2 ч.		Фронтальный опрос.
3. Тюльпаномания по-голландски. Законы спроса и предложения и установления цены.	2 ч.		Фронтальный опрос.
4. Психология торговли. Этика торговли.	2 ч.	1ч.	Решение ситуаций тестирования.
5. Экономика торговли и выполнение торговых вычислений.	1ч.	1ч.	Решение задач.
6. Правовые основы торговой деятельности.	1ч.	1ч.	Решение торговых ситуаций.
7. Профессии сферы торговли	1 ч.	1 ч.	Беседа
8. Экскурсия в торговый центр	1 ч.		Экскурсия
9. Оценка способностей (тестирование и игра-конкурс)	2ч.	2ч.	Обработка результатов тестирования; участие в игре.
10. Подготовка к защите проекта. Защита проекта	2 ч.	2 ч	
Итого	16ч.	8ч.	

Содержание 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.

Нормативная литература:

1. Торговый бизнес в России: правовое обеспечение. Справочник. – М.: Маркетинг, 1996.

Основная литература:

2. Липсиц И. Экономика без тайн. М.:Феко, 1993.

3. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация (под ред. Попова Б.В.) М.: Маркетинг, 2001

Дополнительная литература

4. Стивенс Н. Д. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя (пер. с англ. В.Северянского. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.

5. Шнаппадор Р.А. Практика продаж. Справочное пособие по всем ситуациям в быте. Пер. с нем. – М.: АО “Интерэксперт”, 2000.

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 утверждает: «Не в деньгах счастье». Подумайте, как развивалась бы экономика человечества, если для всех людей эта пословица была бы неукоснительным руководством к действию. Попробуйте 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 умение 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 прорекламирровать.

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 случаи - 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.

Тест «Благоразумны ли вы?»

Есть люди весьма благоразумные. Прежде, чем что-либо сделать, они хорошо подумают. Другие мчатся по жизни сломя голову: им все нипочем! 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.

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 ссору;
 - 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) выскажетесь 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 изменит;
 - б) находите способ пожаловаться на него;
 - в) вымещаете 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 помощь, 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.

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 карьере 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?

Лист самооценки и перекрестной самооценки.

Будь честен, объективен,
Человечен, не расплывайся
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 баллов 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 баллов – 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.