

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ  
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЛЕНИНГРАДСКИЙ РАЙОН

МУНИЦИПАЛЬНАЯ АВТОНОМНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ  
«ЛЕНИНГРАДСКИЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР» СТАНИЦЫ ЛЕНИНГРАДСКОЙ  
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛЕНИНГРАДСКИЙ РАЙОН

Принята на заседании  
педагогического совета МАОДОПО ЛУЦ  
от «19» мая 2023 года  
протокол № 4

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор МАОДОПО ЛУЦ  
Т.И.Позвонкова  
Приказ от 19.05.2023 года № 45-У

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА**

**СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ**

**«МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ ПРОДАЖ»**

**Уровень программы:** базовый

**Срок реализации программы:** 1 год (136 часов)

**Возрастная категория:** от 13 до 17 лет (8-11 классы)

**Состав группы:** до 20 человек

**Форма обучения:** очная

**Вид программы:** модифицированная

**Программа реализуется на основе** ПФДО

**ID-номер программы в Навигаторе:** 189

Автор-составитель:  
Позвонкова Татьяна Ивановна,  
учитель МАОДОПО ЛУЦ

**ПАСПОРТ**  
**дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы**  
**социально-гуманитарной направленности**  
**«Менеджмент в сфере продаж»**

Наименование муниципалитета	Муниципальное образование Ленинградский район
Наименование организации	Муниципальная автономная организация дополнительного образования и профессионального обучения «Ленинградский учебный центр» станицы Ленинградской муниципального образования Ленинградский район
ID-номер программы в АИС «Навигатор»	189
Полное наименование программы	Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа социально-гуманитарной направленности «Менеджмент в сфере продаж»
Механизм финансирования (ПФДО, муниципальное задание, внебюджет)	Программа реализуется за счет средств ПФДО
ФИО автора (составителя) программы	Позвонкова Татьяна Ивановна
Краткое описание программы	Менеджмент в сфере продаж – одна из популярных и востребованных профессий в торговой сфере. Программа направлена на обучения знаниям маркетинга и менеджмента, а также навыкам торгового дела.
Форма обучения	очная
Уровень содержания	базовый
Продолжительность освоения (объём)	1 год – 136 часов
Возрастная категория	13-17 лет
Цель программы	Формирование социально-ориентированной личности, обладающей потенциальными возможностями, ресурсами и способами реализации выбранного жизненного пути, способной к творчеству и самообразованию, владеющей элементарными знаниями в области продаж и деловых коммуникаций.
Задачи программы	<u>Предметные:</u>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- овладение навыками ведения деловых переговоров;</li> <li>- овладение научной терминологией, ключевыми понятиями, регламентирующими осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности;</li> <li>- освоение основ рыночной экономики, предпринимательства и основ ведения бизнеса;</li> <li>- формирование знаний о договорных отношениях предприятия;</li> <li>- овладение навыками делового общения.</li> </ul> <p><u>Личностные:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование экономической и нравственно-этической культуры;</li> <li>- развитие коммуникационных навыков;</li> <li>- формирование общественной активности личности и культуры общения.</li> </ul> <p><u>Метапредметные:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развитие экономического мышления у обучающихся, формирование у них представлений о производственных отношениях и экономических связях;</li> <li>- умение грамотно разъяснять основные экономические события в своей стране и за рубежом;</li> <li>- формирование умений самостоятельно приобретать, усваивать и применять экономические знания, наблюдать и объяснять современные экономические явления.</li> </ul>
<p>Ожидаемые результаты</p>	<p><u>Предметные результаты:</u>  <i>Обучающийся должен <u>знать</u>:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности,</li> <li>- рыночную экономику, предпринимательство и основы ведения бизнеса,</li> <li>- конъюнктуру рынка,</li> <li>- порядок ценообразования, оптовые и розничные цены на товары,</li> <li>- порядок коммерческих условий</li> </ul>

соглашений, договоров, контрактов,  
- психологию и принципы продаж,  
- этику делового общения,  
- правила установления деловых контактов.

Обучающийся должен уметь:

- осуществлять сбор информации о спросе на товары, причинах его изменения,
- осуществлять поиск покупателей и устанавливать деловые контакты,
- проводить переговоры с клиентами по условиям продажи товаров и оказания сопутствующих услуг,
- разрабатывать преддоговорную документацию,
- заключать от имени предприятия договоры,
- осуществлять контроль за соблюдением сроков исполнения условий договоров,
- участвовать в проведении мероприятий по формированию спроса на товары (рекламных акциях, презентациях, ярмарках, выставках, пр.).

Личностные результаты:

Обучающиеся разовьют следующие качества:

- мотивационно-ценностные;
- когнитивные;
- операциональные;
- эмоционально-волевые.

Будут развиты коммуникационные навыки:

- взаимодействие с окружающими, выполняя разные социальные роли;
- самонаблюдение, самоконтроль, самооценка в процессе коммуникативной деятельности;
- умение слушать и активно обсуждать рассматриваемые проблемы, комментировать высказывания собеседников и давать им критическую оценку;
- умение аргументировать свое мнение в группе, выступать устно и письменно с результатами своего исследования с

	<p>использованием компьютерных средств и технологий.</p> <p><u>Метапредметные результаты:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- у обучающихся будет сформирована устойчивая мотивация к изучению программы и целенаправленной познавательной деятельности;</li> <li>- в процессе изучения программы у обучающихся сформируются навыки к саморазвитию и личностному самоопределению, самоорганизации, саморегуляции и рефлексии;</li> <li>- обучающиеся научатся планировать и прогнозировать; самостоятельно формулировать учебные цели и организовывать их достижение, освоят навыки учебно-исследовательской, проектной и социальной деятельности.</li> </ul>
Особые условия (доступность для детей с ОВЗ)	да
Возможность реализации в сетевой форме	-
Возможность реализации в электронном формате с применением дистанционных технологий	да
Материально-техническая база	<p>Кабинет для реализации дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы «Менеджмент в сфере продаж» площадью 34,3 м.кв. оборудован новой мебелью, имеется ноутбук для работы учителя марки ASUS X534, мультимедийный проектор марки BENQ MS 502, дидактический и раздаточный материал по дисциплинам, карточки индивидуальной работы.</p>

## Раздел 1 «Комплекс основных характеристик образования: объем, содержание, планируемые результаты».

### 1.1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Менеджмент в сфере продаж» является программой *социально-гуманитарной направленности* в системе дополнительного образования, так как ориентирована на изучение психологических особенностей личности, познание мотивов своего поведения, изучение методик самоконтроля, формирование личности как члена коллектива, а в будущем как члена общества, изучение межличностных взаимоотношений, адаптацию в коллективе.

Программа разработана в соответствии с «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеобразовательных общеразвивающих программ» Регионального модельного центра дополнительного образования детей Краснодарского края (автор-составитель И.А.Рыбалева, Краснодар, 2020г.).

В современных российских условиях, в период активных социально-экономических преобразований менеджмент играет особую роль, превращаясь в реальный фактор развития бизнеса в различных сферах экономической деятельности.

*Актуальность* данной программы базируется на том, что на сегодняшний день в условиях жесткой конкуренции бизнесменам просто необходимы специалисты, которые смогут привлечь людей к их продукции, от результативной работы которых будет зависеть эффективность работы предприятия или фирмы.

*Новизна* данной программы объективная, заключается в том, что по результатам изучения дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы «Менеджмент в сфере продаж» каждый выпускник сможет на основе полученных знаний проводить переговоры с клиентами по условиям продажи товаров и оказания сопутствующих услуг, а также иметь свою точку зрения по конъюнктуре рынка.

*Педагогическая целесообразность* программы состоит в формировании у обучающихся навыков индивидуальной и коллективной работы.

Практическая деятельность обучающихся на уроках по программе способствует приобретению и активному использованию знаний по основам маркетинга, менеджмента, практической психологии в сфере продаж, правового обеспечения профессиональной деятельности, телемаркетинга; формированию умений основ торгового дела.

В основе программы заложены три образовательные линии: дидактическая, развивающая и воспитательная.

- дидактическая – обучение специальным приемам и методам работы.

В программе, кроме дидактической линии обучения основам маркетинга и менеджмента, заложена линия развития личностных данных обучающихся, поэтому формируются еще две образовательные линии – развивающая и воспитательная.

- развивающая - развитие универсальных учебных действий (личностных, познавательных, регулятивных, коммуникативных).
- воспитательная – воспитание личностных качеств и способностей у обучающихся, направленных на саморазвитие, отражающие их индивидуально-личностную позицию к учению и познанию, социальные компетентности, общую и эстетическую культуру обучающихся.

Программа формирует навыки проектной деятельности, поэтому в программу включена дисциплина «Основы проектной деятельности» в количестве 17 часов.

**Отличительной особенностью** программы является уделение особого внимания практическим навыкам деловой коммуникации, которая рассматривается как обязательное условие эффективного и быстрого решения задач, возникающих в работе.

Сочетание различных форм организации деятельности обучающихся: групповой, работа в микрогруппах, парах, фронтальной, применение которых определяется учителем в зависимости от решаемых учебно-воспитательных задач на уроке, специфики содержания, его объема – приносит ожидаемые положительные результаты.

Особенность реализации данной программы выражается в применении современных форм образовательной деятельности, таких как деловые игры, ролевые игры, разработка проектов, работа в малых группах, метод кейсов; использовании интерактивных технологий обучения.

**Адресат программы** – это дети в возрасте 13-17 лет, мотивированные, заинтересованные и имеющие способности в данной предметной области.

#### **Уровень освоения программы**

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Менеджмент в сфере продаж» является программой **базового уровня** и направлена на освоение определенного вида деятельности, углубление и развитие интересов и навыков обучающихся, расширение спектра специализированных знаний по основам маркетинга, менеджмента, практической психологии в сфере продаж, правового обеспечения профессиональной деятельности, телемаркетинга.

**Объем программы:** 136 часов.

**Сроки реализации:** программа рассчитана на 1 год обучения.

**Форма обучения** – очная.

**Режим занятий** с периодичностью 1 раз в неделю по 4 часа, продолжительность урока 40 минут, в год – 136 часов.

**Особенности организации образовательного процесса** состоят в том, что формируются группы обучающихся разных возрастных категорий в количестве 10-15 человек с постоянным составом группы. Занятия могут носить теоретическую и практическую направленность, в основном являются групповыми. Виды занятий по программе определяются содержанием программы и могут предусматривать лекции, практические и семинарские занятия, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые и ролевые игры, тренинги, тематические занятия, выполнение самостоятельной работы,

выставки, творческие отчеты и другие виды учебных занятий и учебных работ.

Из числа желающих формируются разновозрастные группы постоянного состава. Запись на программу осуществляется по заявлению родителей (законных представителей) и через АИС «Навигатор дополнительного образования детей Краснодарского края».

### ***Механизм реализации программы***

Программа реализуется на основе персонифицированного финансирования. В соответствии с механизмом зачисления денежного номинала на сертификат программа делится на 2 модуля: модуль 1 – 64 часа; модуль 2 – 72 часа.

## **1.2. Цель и задачи программы**

***Целью обучения*** данной дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе является формирование социально-ориентированной личности, обладающей потенциальными возможностями, ресурсами и способами реализации выбранного жизненного пути, способной к творчеству и самообразованию, владеющей элементарными знаниями в области продаж и деловых коммуникаций.

### ***Задачи обучения:***

#### Предметные:

- овладение навыками ведения деловых переговоров;
- овладение научной терминологией, ключевыми понятиями, регламентирующими осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности;
- освоение основ рыночной экономики, предпринимательства и основ ведения бизнеса;
- формирование знаний о договорных отношениях предприятия;
- овладение навыками делового общения.

#### Личностные:

- формирование экономической и нравственно-этической культуры;
- развитие коммуникационных навыков;
- формирование общественной активности личности и культуры общения.

#### Метапредметные:

- развитие экономического мышления у обучающихся, формирование у них представлений о производственных отношениях и экономических связях;
- умение грамотно разъяснять основные экономические события в своей стране и за рубежом;
- формирование умений самостоятельно приобретать, усваивать и применять экономические знания, наблюдать и объяснять современные экономические явления.

### 1.3. Содержание программы

#### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№	Наименование учебной дисциплины	Количество часов			Формы контроля
		всего	теория	практика	
<b>1.</b>	<b>Теоретическое обучение</b>	<b>96</b>	<b>52</b>	<b>44</b>	
<b>1.1.</b>	<b>Экономический курс</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	
	Основы маркетинга	20	12	8	оценка
<b>1.2.</b>	<b>Общетеchnический курс</b>	<b>27</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	
	Практическая психология в сфере продаж	27	14	13	оценка
<b>1.3.</b>	<b>Специальный курс</b>	<b>49</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	
	Телемаркетинг	9	5	4	зачет
	Основы менеджмента	22	12	10	оценка
	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	18	9	9	зачет
<b>2.</b>	<b>Основы проектной деятельности</b>	<b>17</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	зачет
<b>3.</b>	<b>Практическое обучение</b>	<b>13</b>	<b>-</b>	<b>13</b>	оценка
<b>4.</b>	<b>Коллективно-воспитательная деятельность</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	
<b>5.</b>	<b>Консультации</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	
<b>6.</b>	<b>Итоговый экзамен</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	оценка
	<b>ИТОГО:</b>	<b>136</b>	<b>71</b>	<b>65</b>	

#### Раздел 1. Теоретическое обучение.

##### 1.1. Экономический курс.

#### Содержание учебной дисциплины

##### «Основы маркетинга»

#### Раздел 1. Понятие и сущность маркетинга – 8 часов.

##### Теория – 6 часов.

Определение и сущность маркетинга. Структура маркетинговой деятельности. Рынок как объект маркетинга. Сегментирование рынка. Классификация потребностей. Виды спроса. Потребители и их характеристики. Факторы, влияющие на поведение покупателей.

##### Практика – 2 часа.

Практическое занятие «Процесс сегментации рынка». Практическое занятие «Факторы, влияющие на поведение покупателей».

#### Раздел 2. Товарная и ценовая политика – 4 часа.

##### Теория – 2 часа.

Товарная политика. Ценовая политика.

**Практика – 2 часа.**

Практическое занятие «Рыночная атрибутика товаров». Контрольная работа по разделу «Товарная и ценовая политика».

**Раздел 3. Методы маркетинга – 4 часа.**

**Теория – 2 часа.**

Методы изучения рынка. Стимулирование сбыта.

**Практика – 2 часа.**

Ролевая игра «Опрос». Практическое занятие «Средства стимулирования сбыта».

**Раздел 4. Реклама – 4 часа.**

**Теория – 2 часа.**

Понятие рекламы, ее цели, функции и особенности. Виды рекламы.

**Практика – 2 часа.**

Практическое занятие «Удачная реклама». Обобщающий урок в форме зачета.

**Форма контроля:** Обобщающий урок в форме зачета.

**Консультация к итоговому экзамену – 1 час.**

Консультация по теме «Товарная политика. Ценовая политика».

**1.2. Общетехнический курс.**

**Содержание учебной дисциплины  
«Практическая психология в сфере продаж»**

**Раздел 1. Этикет делового человека – 15 часов.**

**Теория – 8 часов.**

Деловой этикет и его принципы. Словесный этикет. Жесты или невербальный этикет. Культура телефонного общения. Деловая беседа. Деловая переписка. Деловой протокол. Имидж делового человека.

**Практика – 7 часов.**

Практическое занятие «Культура речи». Практическое занятие «Такие разные жесты». Ролевая игра «Образцовый телефонный разговор». Ролевая игра «Успешная деловая беседа». Практическое занятие «Деловое письмо». Ролевая игра «Деловой прием». Контрольная работа по разделу «Этикет делового человека».

**Раздел 2. Психологические аспекты делового общения – 6 часов.**

**Теория – 3 часа.**

Общение. Восприятие и понимание в процессе общения. Вербальное и невербальное общение.

**Практика – 3 часа.**

Практическое занятие «Типы собеседников». Практическое занятие «Психологические механизмы восприятия». Практическое занятие «Невербальные средства общения».

**Раздел 3. Конфликты – 4 часа.**

**Теория – 2 часа.**

Конфликт и его структура. Стратегия и правила поведения в конфликтах.

**Практика – 2 часа.**

Практическое занятие «Типы конфликтов». Практическое занятие «Стратегии поведения в конфликте».

**Раздел 4. Стресс-менеджмент – 2 часа.**

**Теория – 1 час.**

Стрессовые ситуации в работе.

**Практика – 1 час.**

Обобщающий урок в форме зачета.

**Форма контроля:** Обобщающий урок в форме зачета.

**Консультация к итоговому экзамену – 1 час.**

Консультация по теме «Конфликты».

**Итоговый экзамен – 4 часа.**

### **1.3. Специальный курс.**

#### **Содержание учебной дисциплины**

##### **«Телемаркетинг»**

**Раздел 1. Техника продаж по телефону – 9 часов.**

**Теория – 5 часов.**

Особенности и возможности продаж по телефону. «Холодный» звонок. Выход на Лиц, Принимающих Решение (ЛПР). Прием входящих звонков. Речевые модули при ведении продаж по телефону.

**Практика – 4 часа.**

Ролевая игра «Техника ведения холодного звонка». Практическое занятие «Переговоры с лицом, принимающим решение». Практическое занятие «Правила приема входящих звонков». Обобщающий урок в форме зачета.

**Форма контроля:** Зачет по дисциплине «Телемаркетинг».

#### **Содержание учебной дисциплины**

##### **«Основы менеджмента»**

**Раздел 1. Менеджмент как особая профессиональная деятельность – 12 часов.**

**Теория – 7 часов.**

Общая характеристика менеджмента. Развитие теории и практики менеджмента. Разработка и внедрение стратегии. Мотивация. Контроль. Виды контроля. Коммуникации в системе управления. Принятие управленческих решений.

**Практика – 5 часов.**

Практическое занятие «Разработка стратегии». Практическое занятие «Лист желаний». Практическое занятие «Виды контроля». Практическое занятие «Коммуникационные барьеры и способы их преодоления». Контрольная работа по теме «Принятие управленческих решений».

**Раздел 2. Управление человеческими ресурсами – 10 часов.**

**Теория – 5 часов.**

Групповая динамика и руководство. Власть и влияние. Лидерство. Управление человеческими ресурсами. Эффективность управления.

**Практика – 5 часов.**

Практическое занятие «Формальные и неформальные группы в организации». Практическое занятие «Формы власти и влияния». Практическое занятие «Ситуационные модели лидерства». Деловая игра «Отборочное интервью при устройстве на работу». Обобщающий урок в форме зачета.

**Форма контроля:** Обобщающий урок в форме зачета.

**Консультация к итоговому экзамену – 2 часа.**

Консультация по теме «Коммуникации в системе управления».

Консультация по теме «Эффективность управления».

### Содержание учебной дисциплины

#### «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

**Раздел 1. Субъекты предпринимательской деятельности – 4 часа.**

**Теория – 2 часа.**

Юридические лица. Индивидуальные предприниматели.

**Практика – 2 часа.**

Практическое занятие «Виды юридических лиц». Практическое занятие «Гражданская правоспособность и дееспособность».

**Раздел 2. Гражданско-правовой договор – 6 часов.**

**Теория – 3 часа.**

Понятие и содержание договора. Виды договоров. Порядок заключения договора.

**Практика – 3 часа.**

Практическое занятие «Содержание договора». Практическое занятие «Основные и предварительные договоры». Практическое занятие «Заключение договора в обязательном порядке и на торгах».

**Раздел 3. Экономические споры – 4 часа.**

**Теория – 2 часа.**

Понятие экономических споров, их виды. Рассмотрение споров в арбитражном суде.

**Практика – 2 часа.**

Практическое занятие «Виды экономических споров». Практическое занятие «Досудебный порядок урегулирования споров».

**Раздел 4. Дисциплина труда и материальная ответственность – 4 часа.**

**Теория – 2 часа.**

Понятие дисциплины труда. Виды дисциплинарных взысканий. Понятие материальной ответственности, ее виды.

**Практика – 2 часа.**

Практическое занятие «Порядок привлечения работника к дисциплинарной ответственности». Обобщающий урок в форме зачета.

**Форма контроля:** Зачет по дисциплине «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

## **Раздел 2. Основы проектной деятельности.**

### **Содержание учебной дисциплины «Основы проектной деятельности»**

#### **Раздел 1. Введение – 1 час.**

##### **Теория – 1 час.**

Проект. Виды и типы проектов.

#### **Раздел 2. Выбор темы. Определение объекта, предмета, гипотезы – 4 часа.**

##### **Теория – 3 часа.**

Выбор темы. Определение целей и задач. Актуальность проекта. Объект и предмет исследования. Гипотеза. Доказательство и опровержение гипотезы.

##### **Практика – 1 час.**

Практическое занятие (П.З.) Определение цели и задач, объекта и предмета исследования.

#### **Раздел 3. Методы учебного исследования – 2 часа.**

##### **Теория – 1 час.**

Наблюдение. Эксперимент. Опрос.

##### **Практика – 1 час.**

П.З. Оформление результатов сравнения в виде таблицы, диаграммы, графика.

#### **Раздел 4. Источники информации – 3 часа.**

##### **Теория – 2 часа.**

Виды литературных источников информации. Информационные ресурсы.

##### **Практика – 1 час.**

П.З. Составление тезисного конспекта к предложенному тексту.

#### **Раздел 5. Структура проектной работы – 4 часа.**

##### **Теория – 2 часа.**

Структура проекта. Правила оформления текста. Правила оформления электронной презентации.

##### **Практика – 2 часа.**

П.З. Оформление текста по заданным параметрам. П.З. Составление презентации к проектной работе.

#### **Раздел 6. Подготовка к выступлению – 3 часа.**

##### **Теория – 2 часа.**

Подготовка защитной речи. Культура выступления.

##### **Практика – 1 час.**

Зачет по дисциплине «Основы проектной деятельности».

**Форма контроля:** Зачет по дисциплине «Основы проектной деятельности».

## **Раздел 3. Практическое обучение.**

### **Содержание практического обучения**

#### **Практика – 13 часов.**

Практическое занятие «Коммуникационные барьеры и способы их преодоления».

Практическое занятие «Речевые модули».  
Практическое занятие «Невербальные средства общения».  
Практическое занятие «Образцовый телефонный разговор».  
Практическое занятие «Деловые переговоры».  
Практическое занятие «Холодные звонки».  
Практическое занятие «Работа с постоянными клиентами».  
Практическое занятие «Работа с новыми клиентами».  
Практическое занятие «Переговоры с лицом, принимающим решение».  
Практическое занятие «Работа с возражениями, претензиями и конфликтами».  
Практическое занятие «Предотвращение и разрешение конфликтов».  
Практическое занятие «Проведение опроса».  
Практическое занятие «Деловая презентация».  
Практическое занятие «Продажи по телефону».  
Практическое занятие «Средства стимулирования сбыта».  
**Форма контроля:** Обобщающий урок в форме зачета.

#### **Раздел 4. Коллективно-воспитательная деятельность.**

##### **Содержание коллективно-воспитательной деятельности**

##### **Практика - 2 часа.**

Презентация программы в рамках Недели профессий. Конкурс «Лучший по профессии».

#### **1.4. Планируемые результаты**

##### **Предметные результаты:**

##### ***Обучающийся должен знать:***

- законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности,
- рыночную экономику, предпринимательство и основы ведения бизнеса,
- конъюнктуру рынка,
- порядок ценообразования, оптовые и розничные цены на товары,
- порядок коммерческих условий соглашений, договоров, контрактов,
- психологию и принципы продаж,
- этику делового общения,
- правила установления деловых контактов.

##### ***Обучающийся должен уметь:***

- осуществлять сбор информации о спросе на товары, причинах его изменения,
- осуществлять поиск покупателей и устанавливать деловые контакты,
- проводить переговоры с клиентами по условиям продажи товаров и оказания сопутствующих услуг,
- разрабатывать преддоговорную документацию,
- заключать от имени предприятия договоры,
- осуществлять контроль за соблюдением сроков исполнения условий договоров,

- участвовать в проведении мероприятий по формированию спроса на товары (рекламных акциях, презентациях, ярмарках, выставках, пр.).

#### Личностные результаты:

Обучающиеся разовьют следующие качества:

- мотивационно-ценностные;
- когнитивные;
- операциональные;
- эмоционально-волевые.

Будут развиты коммуникационные навыки:

- взаимодействие с окружающими, выполняя разные социальные роли;
- самонаблюдение, самоконтроль, самооценка в процессе коммуникативной деятельности;
- умение слушать и активно обсуждать рассматриваемые проблемы, комментировать высказывания собеседников и давать им критическую оценку;
- умение аргументировать свое мнение в группе, выступать устно и письменно с результатами своего исследования с использованием компьютерных средств и технологий.

#### Метапредметные результаты:

- у обучающихся будет сформирована устойчивая мотивация к изучению программы и целенаправленной познавательной деятельности;
- в процессе изучения программы у обучающихся сформируются навыки к саморазвитию и личностному самоопределению, самоорганизации, саморегуляции и рефлексии;
- обучающиеся научатся планировать и прогнозировать; самостоятельно формулировать учебные цели и организовывать их достижение, освоят навыки учебно-исследовательской, проектной и социальной деятельности.



- контроль выполнения учебных программ и календарно-тематического планирования по изучаемой дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе.

Текущая аттестация обучающихся включает в себя поурочное оценивание результатов учебы.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в баллах:

«5» - отлично,

«4» - хорошо,

«3» - удовлетворительно,

«2» - неудовлетворительно.

**Отметку "5"** получает обучающийся, если его устный ответ, письменная работа, практическая деятельность в полном объеме соответствуют учебной программе, допускается один недочет, объем знаний, умений и навыков составляет 90-100% содержания (правильный полный ответ, представляющий собой связное, логически последовательное сообщение на определенную тему, умение применять определения, правила в конкретных случаях). Обучающийся обосновывает свои суждения, применяет знания на практике, приводит собственные примеры.

**Отметку "4"** получает обучающийся, если его устный ответ, письменная работа, практическая деятельность или её результаты, в общем, соответствуют требованиям учебной программы, но имеются одна или две негрубые ошибки, или три недочета и объем знаний, умений и навыков составляет 70-90% содержания (правильный, но не совсем точный ответ).

**Отметку "3"** получает обучающийся, если его устный ответ, письменная работа, практическая деятельность и её результаты в основном соответствуют требованиям программы, однако имеется 1 грубая ошибка и 2 недочета, или 1 грубая ошибка и 1 негрубая, или 2-3 грубых ошибки, или 1 негрубая ошибка и 3 недочета, или 4-5 недочетов. Обучающийся владеет знаниями, умениями и навыками в объеме 50-70% содержания (правильный, но не полный ответ, допускаются неточности в определении понятий или формулировке правил, недостаточно глубоко и доказательно обучающийся обосновывает свои суждения, не умеет приводить примеры, излагает материал непоследовательно).

**Отметку "2"** получает обучающийся, если его устный ответ, письменная работа, практическая деятельность и её результаты частично соответствуют требованиям программы, имеются существенные недостатки и грубые ошибки, объем знаний, умений и навыков обучающегося составляет 20-50% содержания (неправильный ответ).

Текущей аттестации подлежат все обучающиеся. Форму текущей аттестации определяет педагог с учётом контингента обучающихся, содержания учебного материала и используемых им образовательных технологий. Оценки по завершению изучения дисциплин выставляются на основе результатов письменных работ и устных ответов, с учетом фактических знаний, умений и навыков обучающихся.

Промежуточная аттестация представляет собой собеседование, тестирование, контрольные и практические работы, которые проводятся по

предметам, изучаемым в течение всего учебного года. К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие учебный план в объёме не менее 75%, у которых не менее 3-х оценок по учебной дисциплине и отработаны пропуски занятий. По дисциплинам, количество которых некратно количеству недель в полугодии, итоговая оценка выставляется по завершению изучения дисциплины, а по дисциплинам, которые изучаются в течение всего учебного года итоговая оценка выставляется по окончании учебного года. По данным дисциплинам промежуточная аттестация проводится в конце декабря каждого учебного года. Дисциплины, изучение которых завершается до начала промежуточной аттестации, оцениваются согласно форме контроля, указанной в учебном плане по дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе.

Промежуточная аттестация обучающихся МАОДОПО ЛУЦ может проводиться как письменно, так и устно.

Формами проведения *письменной промежуточной аттестации* являются:

- контрольная работа,
- письменный зачет (в том числе в форме тестирования).

Формами проведения *устной промежуточной аттестации* являются:

- зачет,
- практическая работа,
- защита проектов,
- лабораторная работа,
- самостоятельная работа.

В соответствии с Уставом и учебным планом по дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе формами оценивания уровня усвоения учебной дисциплины в учебном плане являются оценка и зачет.

Итоговая аттестация выпускников представляет собой форму оценки степени и уровня освоения обучающимися дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы. Итоговая аттестация выпускников проводится в виде итогового экзамена по изучаемым дисциплинам, включающего теоретические вопросы, решение практических и ситуационных задач, выполнение практических заданий. Итоговая аттестация выпускников не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов промежуточной аттестации. По результатам итоговой аттестации выпускникам выдается свидетельство о прохождении обучения по дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе.

Формами отслеживания и фиксации образовательных результатов являются: аналитическая справка, ведомость промежуточной и итоговой аттестации, журнал учебной группы, свидетельство о прохождении обучения по дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе.

## 2.4. Оценочные материалы

Перечень диагностических методик, позволяющих определить достижение обучающимися планируемых результатов: контрольные работы по дисциплинам, разделам: «Принятие управленческих решений», «Этикет делового человека», «Товарная и ценовая политика»; практические занятия по темам: «Процесс сегментации рынка», «Факторы, влияющие на поведение покупателей», «Рыночная атрибутика товаров», «Средства стимулирования сбыта», «Удачная реклама», «Культура речи», «Такие разные жесты», «Деловое письмо», «Типы собеседников», «Психологические механизмы восприятия», «Невербальные средства общения», «Типы конфликтов», «Стратегии поведения в конфликте», «Переговоры с лицом, принимающим решение», «Правила приема входящих звонков», «Разработка стратегии», «Лист желаний», «Виды контроля», «Коммуникационные барьеры и способы их преодоления», «Формальные и неформальные группы в организации», «Формы власти и влияния», «Ситуационные модели лидерства», «Виды юридических лиц», «Содержание договора», «Основные и предварительные договоры», «Заключение договора в обязательном порядке и на торгах», «Виды экономических споров», «Досудебный порядок урегулирования споров», «Порядок привлечения работника к дисциплинарной ответственности» и зачеты по дисциплинам: «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Телемаркетинг», «Основы проектной деятельности».

Формами предъявления и демонстрации образовательных результатов являются: открытый урок, выставка, защита творческих работ, исследовательских и социально-значимых проектов, научно-практическая конференция, презентация программы в рамках Недели профессий, конкурс «Лучший по профессии», аналитическая справка.

## 2.5. Методические материалы

В ходе реализации дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы «Менеджмент в сфере продаж» применяются следующие методы обучения:

- словесные (рассказ, беседа, объяснение, работа с учебником, печатным изданием);
- наглядные (демонстрация иллюстраций, фото- и видеоматериалов, технологических приёмов);
- практические (выполнение творческих работ);
- эвристический метод (постановка проблемных вопросов, решение задач);
- исследовательский метод (поиск ответов на поставленный вопрос или задание);
- объяснительно-иллюстративный позволяет предавать обучающимся систему знаний посредством любых видов дидактического материала;
- репродуктивный метод предполагает практическое использование информации, решение различных задач, упражнений и ситуаций, требующих применения на практике полученных знаний;

- метод проблемного изложения материала заключается в создании проблемы и наглядном объяснении обучающимся способов и путей её решения;
- частично-поисковый (эвристический) метод обучения основан на самостоятельной деятельности обучающихся, направленной на переработку информации и с целью выявления проблем, а также поиск путей решения этих проблем;
- исследовательский метод предполагает формулирование проблемы обучающимся совместно с учителем, который производит управление самостоятельной исследовательской деятельностью обучающихся.

Применяемые образовательные технологии при реализации программы:

- индивидуализация обучения, обеспечивающая доступность программы для детей с особыми образовательными потребностями;
- технология группового обучения является основной для реализации программы и обеспечивает возможность развития необходимых навыков;
- технология коллективного взаимообучения используется для повышения качества усвоения теоретического материала обучающимися;
- технология дифференцированного обучения позволяет найти оптимальный уровень сложности материала для каждого обучающегося;
- технология дистанционного обучения обеспечивает возможность проведения занятий и индивидуальных консультаций в онлайн формате;
- технология исследовательской и проектной деятельности является основой для формирования опыта научно-исследовательской деятельности обучающихся;
- технология игровой деятельности обеспечивает формирование и развитие практических умений и навыков через моделирование ситуаций из реальной жизни в соответствии с содержанием программы;
- технология коллективной творческой деятельности позволяет развивать навыки работы в команде через создание совместных продуктов деятельности;
- здоровьесберегающие технологии включают: санитарно-гигиенические (влажная уборка кабинета, проветривание, обеспечение оптимального освещения, соблюдение правил личной гигиены), психолого-педагогические (создание благоприятной психологической обстановки на занятиях, создание ситуации успеха, соответствие содержания программы возрастным особенностям детей, чередование видов деятельности), физкультурно-оздоровительные (использование физкультминуток, динамических пауз, дыхательной гимнастики, гимнастики для глаз) методы и приёмы организации учебно-воспитательного процесса.

Формами организации учебного занятия являются: беседа, встреча с интересными людьми, выставка, диспут, защита проектов, игра, КВН, конкурс, круглый стол, лекция, мастер-класс, «мозговой штурм», открытое занятие, практическое занятие, презентация, экскурсия.

Для реализации программы самостоятельно созданы методические разработки мероприятий. В ходе обучения программе используются следующие дидактические материалы: карточки с различными задачами.

Основным алгоритмом учебного занятия является следующая структура занятия: организационный момент, основная часть и заключительная часть.

## **2.6. Список литературы**

### **Основная литература:**

1. Матюшенкова Н.Г. Маркетинг. М.: ОИЦ «Академия», 2012.
2. Румынина В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности. М.: ОИЦ «Академия», 2010.
3. Рыбалёва И.А. Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеобразовательных общеразвивающих программ» – Краснодар: Региональный модельный центр дополнительного образования детей Краснодарского края, 2020.
4. Шеламова Г.Н. Этикет делового общения. М.: ОИЦ «Академия», 2010.

### **Дополнительная литература:**

1. Конституция Российской Федерации.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002г.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994г.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996г.
5. Барышев А.Ф. Маркетинг. М.: ОИЦ «Академия», 2011.
6. Бруссер А.В. Телемаркетинг, или Продай их за минуту. Ростов/Дону: «Феникс», 2010.
7. Кабанова Л.А. Деловая культура. М.: «Академкнига», 2010.
8. Сухов В.Д., Сухов С.В., Москвичев Ю.Л. Основы менеджмента. М.: ОИЦ «Академия», 2008.
9. Усов В.В. Деловой этикет. М.: ОИЦ «Академия», 2010.

### **Электронная литература:**

1. Комарова Н.В. Теоретические основы менеджмента. Курс лекций. М.: Доброе слово, 2005.
2. Семенов А.К. Маркетинг: учебное пособие. Тверь.: ТГТУ, 2007.
3. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Практикум М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.
4. Шиповских И.Ю. Основы маркетинга. Краткий курс: учебное пособие. Ульяновск.: УлГТУ, 2010.

**Программа воспитания  
учителя дополнительной общеобразовательной  
общеразвивающей программы  
«Менеджмент в сфере продаж»  
Позвонковой Татьяны Ивановны  
на 2023-2024 учебный год**

**1. Пояснительная записка**

Воспитательная модель в дополнительном образовании базируется на том, что воспитание рассматривается, прежде всего, как организация педагогических условий и возможностей для осознания ребенком собственного личностного опыта, приобретаемого на основе межличностных отношений и обусловленных ими ситуаций, проявляющегося в форме переживаний, саморазвития.

Важно отметить, что опыт позитивных отношений в детском коллективе можно получить только в атмосфере взаимопонимания, сотрудничества, искренности, комфортной психологической обстановке, позволяющей каждому ребёнку и педагогу реализовать свой потенциал.

Логика выстраивания образовательной модели с детьми строится на гармоничном переплетении образования, общения, деятельности, отношений, которые определяют позитивные изменения в детском коллективе и создают комфортную среду для творческой деятельности.

В образовательной деятельности обучающихся осуществляется не только приобретение знаний и навыков по конкретной программе, но и создаются условия для проявления инициативы, активности, творчества, лидерской позиции. При этом большое внимание уделяется созданию развивающей среды, закреплению мотивации к конкретному виду деятельности, выявлению и активизации внутренних ресурсов обучающихся.

Решение задачи общего развития обучающихся с использованием нестандартных форм и методов обучения и воспитания стимулирует активность обучающихся, ставит их в субъектную позицию, предоставляет им возможность для самовыражения, развивает их творческие способности. Программы формируют готовность к выбору разнообразных видов деятельности и продуктивного взаимодействия.

Обучающиеся получают возможность проявить и развить самостоятельность, творчество, реализовать свои интересы, применить свою находчивость, умение принимать верные решения в условиях быстро меняющихся ситуаций.

Предоставление возможности ребёнку выступить в самых разнообразных ролях, активно осваивать элементы различных жизненных ситуаций закрепляются в их сознании и поведении и откладывают отпечаток на дальнейшую жизнь.

Задача педагога в процессе реализации программы обеспечить педагогическую поддержку процесса развития и обогащения познавательных и

социальных возможностей детей, помогать им занять активную позицию в коллективе, придать общественную направленность их увлечениям, сформировать самостоятельность и независимость в будущем, что является важным фактором формирования жизненного и профессионального самоопределения.

## **2. Цель и задачи воспитательной работы**

**Цель воспитания** – формирование творческой воспитывающей среды в детском коллективе, способствующей формированию гармонично развитой личности, социально адаптированной и ответственной, профессионально-ориентированной личности.

### **Задачи воспитания:**

1. Реализация потенциала детского коллектива в воспитании обучающихся, поддержка активного участия обучающихся в жизни организации, укрепление коллективных ценностей:

– организация интересных и полезных для личностного развития обучающихся совместных воспитательных событий, коллективных творческих дел, способствующих укреплению традиций, формированию и развитию коллектива, самореализации подростков и получению ими социального опыта, формирование поведенческих стереотипов, одобряемых в обществе;

– выработка норм и правил совместной жизнедеятельности;

– поддержка ребенка в решении важных для него жизненных проблем (налаживание взаимоотношений с другими детьми, личный и социальный опыт в конкретных видах и направлениях деятельности, в том числе в рамках программного содержания);

– коррекция поведения ребенка через индивидуальные беседы с ним, его родителями (законными представителями).

2. Реализация воспитательного потенциала программы:

- воспитание любви к родному краю; воспитание культуры поведения;

- воспитание внутренней потребности личности в здоровом образе жизни;

- создание условий, обеспечивающих воспитание интереса к будущей профессии;

- обеспечение условий по формированию сознательной дисциплины и норм поведения обучающихся;

- включение обучающихся в интересную и полезную для них деятельность, с целью приобретения социально-значимых знаний, вовлечения в социально-значимые отношения, получения опыта участия в социально-значимых делах;

- формирование и развитие творческих способностей;

- создание условий для саморазвития обучающихся и формирования у них ценностных установок, профессионального самоопределения.

3. Организация работы с семьями обучающихся, их родителями или законными представителями, направленной на совместное решение проблем личностного развития обучающихся.

4. Формирование позитивного уклада жизни организации и положительного имиджа и престижа МАДОПО ЛУЦ.

### 3. Направления и содержание деятельности

Направления воспитания	Задачи воспитания	Тематические модули
Организация воспитательной деятельности в учебной группе	Организация воспитательной работы с коллективом и индивидуальной работы с обучающимися учебной группы.	«Воспитание в детском коллективе»
Учебные занятия по дополнительным общеобразовательным общеразвивающим программам. Индивидуализация образовательного процесса. Профориентация.	Использование в воспитании детей возможностей учебного занятия по дополнительным общеобразовательным общеразвивающим программам как источника поддержки и развития интереса к познанию и творчеству; содействие успеху каждого ребенка. Поддержка и развитие мотивации к саморазвитию и самореализации. Содействие приобретению опыта личностного и профессионального самоопределения на основе индивидуальных проб в совместной деятельности и социальных практиках.	«Воспитательный потенциал программы»
Воспитательные мероприятия в детских коллективах и МАОДОПО ЛУЦ	Активное включение обучающихся в планирование, подготовку, организацию и проведение значимых событий, способствующих сплочению и развитию детского коллектива, появлению новых знаний, нового опыта, нового способа деятельности.	«Ключевые культурно-образовательные события»
Организация воспитательной деятельности каникулярный период	Формирование целостной системы каникулярного отдыха и оздоровления детей, их развитие на основе включения в разнообразную социально-значимую и личностно-ориентированную деятельность.	«Организация деятельности в каникулярный период»
Продуктивное взаимодействие родителями	Вовлечение родителей в образовательное пространство МАОДОПО ЛУЦ, выстраивание партнёрских взаимоотношений в воспитании обучающихся,	«Взаимодействие с родителями»

	повышение педагогической культуры родителей на основе взаимных интересов.	психолого-культурных интересов.
Формирование предметно-эстетической среды	Формирование положительного имиджа и престижа МАОДОПО ЛУЦ	«Предметно-эстетическая среда»

**4. Календарный план воспитательной работы учителя  
Позвонковой Татьяны Ивановны  
в рамках дополнительной общеобразовательной общеразвивающей  
программы «Менеджмент в сфере продаж»  
на 2023-2024 учебный год**

№ п/п	Содержание деятельности	Уровень мероприятия	Сроки	Ответственный
<b>Модуль «Воспитание в детском коллективе»</b>				
1	Беседа: «Моя будущая профессия»	учебная группа	декабрь	учитель
2	Беседа: «Как достойно выходить из конфликтных ситуаций»	учебная группа	март	учитель
<b>Модуль «Воспитательный потенциал программы»</b>				
1	Презентация программы в рамках Недели профессий	МАОДОПО ЛУЦ	ноябрь	учитель
2	Конкурс «Лучший по профессии»	МАОДОПО ЛУЦ	апрель	учитель
<b>Модуль «Ключевые культурно-образовательные события»</b>				
1	День открытых дверей МАОДОПО ЛУЦ	муниципальный	сентябрь, апрель	учитель
2	День Ленинградского района и станицы Ленинградской	муниципальный	сентябрь	учитель
3	Участие в мероприятиях в рамках месячника оборонно-массовой и военно-патриотической работы	муниципальный	февраль	учитель
4	Участие в конкурсах воспитательной направленности	муниципальный	в течение года	учитель
<b>Модуль «Организация деятельности в каникулярный период»</b>				
1	Участие в программе «Творческие каникулы»	МАОДОПО ЛУЦ	ноябрь, январь, март	учитель
2	Участие в ПЛДП «Мир профессий»	МАОДОПО ЛУЦ	июнь-июль	учитель
<b>Модуль «Взаимодействие с родителями/законными представителями»</b>				

1	Индивидуальные тематические беседы, консультирование	МАОДОПО ЛУЦ	по необходи мости	учитель
2	Информирование в родительских группах	МАОДОПО ЛУЦ	по необходи мости	учитель
3	Анкетирование родителей/законных представителей «Удовлетворенность услугами МАОДОПО ЛУЦ»	МАОДОПО ЛУЦ	декабрь	учитель, администрация
4	Анкетирование родителей/законных представителей «Востребованность программ дополнительного образования»	МАОДОПО ЛУЦ	май- август	учитель, администрация
<b>Модуль «Предметно-эстетическая среда»</b>				
1	Участие в смотре-конкурсе кабинетов	МАОДОПО ЛУЦ	октябрь	учитель, обучающиеся, администрация