

Управление образования и науки Тамбовской области
ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж»

Программа профессиональной пробы
для учащихся 9-х классов
«Менеджер по продажам»

Моршанск 2017

Программа

«Менеджер по продажам»

*профессиональной
пробы:*

Авторы составители:

Жулидов Сергей Иванович – преподаватель
специальных дисциплин ТОГБПОУ «Многоотраслевой
колледж»;
Матырская Наталья Валериановна - преподаватель
специальных дисциплин
ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж»;

*Область применения
программы
профессиональной
пробы:*

Товарное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

Аннотация

Программа профессиональной пробы знакомит учащихся 9-х классов с профессией «Менеджер по продажам». Менеджер по продажам - это специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей товаров или услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения максимально возможной прибыли. Объектами коммерции являются товары, услуги, ценные бумаги, кредиты и другая продукция. Спектр профессиональных задач, решаемых специалистом коммерции, весьма широк. Поэтому принято считать, что он представляет собой настоящего универсала в экономике. Профессия менеджера по продажам востребована на рынке труда. Участие в профессиональной пробе способствует формированию у обучающихся представления о специфике профессии коммерсанта, получению начальных навыков профессиональной деятельности.

*Продолжительность
программы*

Программа рассчитана на 8 часов в группах численностью 5-8 человек

Пояснительная записка

Программа «менеджер по продажам» востребована на рынке труда:

- во-первых, торговля является одной из самых динамично развивающихся отраслей российской экономики. Только в нашем городе каждый год появляются десятки новых торговых предприятий;
- во-вторых, абсолютно все предприятия промышленности и сферы услуг сталкиваются с необходимостью решения комплекса задач, связанных с организацией снабжения и продвижения своих товаров или услуг;
- в-третьих, разносторонняя подготовка специалиста коммерции, а также применение в процессе обучения методов, направленных на развитие таких свойств личности, как инициативность, предприимчивость, создают хорошие условия для организации собственного дела;

Целью программы профессиональных проб является формирование у учащихся 9-х классов интереса к профессии менеджера по продажам и содействие профессиональному самоопределению обучающихся посредством погружения в профессию.

Задачи программы:

- сообщение базовых сведений о профессиональной деятельности менеджера по продажам;
- основных элементов профессиональной деятельности менеджера по продажам;
- выявление интересов обучающихся к данному виду практической деятельности;
- формирование у обучающихся реалистичных представлений о своих личностных характеристиках, способностях и об их соотношении с профессионально важными качествами представителя данной отрасли;
- определение уровня готовности обучающихся к выбору профессии.

Профессиональная проба рассматривается как средство актуализации профессионального самоопределения и активизации творческого потенциала личности школьников.

В рамках профессиональной пробы пройдут практико-ориентировочные занятия (экскурсии) на предприятиях торговли ознакомятся с различными методами продажи товаров, выкладкой и продажей товаров; с организацией и предоставлением услуг в магазинах.

Обучающиеся, освоившие программу профессиональных проб, должны овладеть следующими компетенциями:

- уметь устанавливать связь между учебными предметами, образованием и профессией;
- уметь соотносить свои личные характеристики с требованиями профессии;
- владеть умениями оформлять ценники на товары;
- уметь определять уровень своей готовности к выбору профессии.

Профессиональная проба завершается презентацией и подведением итогов с обсуждением того, какими начальными профессиональными навыками овладели обучающиеся и какие сложности они испытывали при выполнении профессиональной пробы.

Тематический план

№ п/п	Тема	Всего часов
1	Специфика профессиональной деятельности	1
2	Технологические решения магазинов	1
3	Технология товародвижения в розничной торговле	1
4	Организация и технология торгового обслуживания	1
5	Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	1
6	Правила торговли	1
7	Сущность и значение мерчендайзинга	1
8	Итоговое занятие	1
	Итого	8

Содержание профессиональной пробы

Занятие № 1. Специфика профессиональной деятельности

Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы, технологические операции.

Состояние и перспективы развития торговли.

Занятие № 2. Технологические решения магазинов

Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина.

Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования).

Практическое занятие № 1

Экскурсия в розничное торговое предприятие.

Занятие № 3. Технология товародвижения в розничной торговле

Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.

Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли.

Практическое занятие № 2

Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже.

Занятие № 4. Организация и технология торгового обслуживания

Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.

Практическое занятие № 3

Решение ситуационных задач по технологии обслуживания.

Занятие № 5. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.

Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.

Практическое занятие № 4

Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания.

Занятие № 6. Правила торговли

Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции. Контроль за выполнением правил торговли

Практическое занятие № 5

Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров. Оформление ценников на товары

Занятие № 7. Сущность и значение мерчендайзинга

Технологии мерчендайзинга: понятие, сущность. Значение мерчендайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчендайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель-потребитель», а также на торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия.

Занятие № 7. Итоговое занятие

Представление презентацией (рефератов) с различными методами продажи, организацией и предоставлением услуг и сервиса в магазине; оформление рекламных витрин магазина и др.

Методические рекомендации

Реализация программы предполагает постепенное усложнение выполнения практических заданий профессиональной пробы в соответствии с уровнем подготовленности, обучающихся, внесение содержание пробы элементов творчества и самостоятельности. При этом учитываются интересы, склонности, способности, ПВК личности обучающегося, а также возрастные психолого-педагогические и валеологические особенности развития подростков.

Показатели качества выполнения практических заданий пробы:

- самостоятельность;
- соответствие конечного результата целям задания;

- обоснованность принятого решения;
- аккуратность;
- активность и целеустремленность в достижении качественного результата;
- стремление выполнить условия и требования практического задания;
- проявление общих и специальных профессионально важных качеств (ПВК).

Профессиональная проба завершается презентацией и подведением итогов с обсуждением того, какими начальными профессиональными навыками овладели обучающиеся и какие сложности они испытывали при выполнении профессиональной пробы.

Литература

- 1.«Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02.10.1999 № 1104 и 07.12. 2000 № 929);
Стандарты
ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения.
ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.
ГОСТ Р 51305-2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. М: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2016. 352 с. – (Профессиональное образование)
2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. 5 изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
4. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд., перераб. и доп. - М: ИТК «Дашков и К», 2014
5. Панкратов Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности . - М.: ИД «Дашков и К», 2005
6. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник - 2-е изд.,испр. - ("Профессиональное образование") - М.: Инфра-М, 2010
7. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций. Учебное пособие. - М.: Деловая литература, 2015
8. Владимирова Л.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли. Торговля: Учебник, 3-е изд. - М.: ИТД «Дашков и К», 2009
9. Девисилов В.А. Охрана труда: Учебник - 5-е изд., перераб. и доп. - ("Профессиональное образование"). - М.: Форум, 2016
10. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
11. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
12. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант.