

ПРИНЯТА
на заседании
педагогического совета
Протокол № 11 от 27.08.2024 г.

УТВЕРЖДЕНА
приказом № 157-ОД
от 27.08.2024 г.
Директор ГБОУ ООШ № 21
г.Новокуйбышевска
_____О.Ю. Костюхин



C=RU, O=ГБОУ ООШ
№21 г.Новокуйбышевска,
CN=Костюхин Олег Юрьевич,
E=oleg.kostic@yandex.ru
00d1ec0e876e00c9d7 2024.09.02
09:42:13+03'00

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
«БИЗНЕС КУРС ЗА ШКОЛЬНОЙ
ПАРТОЙ»
9 КЛАСС**

**(внеурочная деятельность,
направленная на развитие
личности, профориентацию,
предпрофильную подготовку)**

2024 год

Целевое назначение программы

Данная программа подразумевает:

- знакомство с правилами продажи товаров; основных этапов совершения покупки и тактику поведения продавца на этих этапах,
- знакомство с различными профессиональными позициями в сфере торговли,
- получение учащимися опыта выполнения отдельных операций по обслуживанию покупателей и вспомогательных операций в сфере торговли.

Результаты освоения курса внеурочной деятельности:

Личностные результаты

Личностные планируемые результаты устанавливают и описывают учебно-практические и учебно-познавательные задачи, направленные на формулирование ценностных суждений и/или своей позиции по экономическим проблемам на основе имеющихся представлений о социальных и/или личностных ценностях, нравственно-этических нормах, эстетических ценностях, а также аргументации (пояснения или комментария) своей позиции или оценки.

У выпускника будут сформированы:

- ориентация в правовом пространстве экономических отношений;
- основы социально-критического мышления, ориентация в особенностях социальных отношений и взаимодействий, установление взаимосвязи между общественными, политическими и экономическими событиями;
- готовность к равноправному сотрудничеству;
- умение вести диалог на основе равноправных отношений и взаимного уважения и принятия; умение конструктивно разрешать конфликты;
- потребность в участии в общественной жизни ближайшего социального окружения, общественно полезной деятельности;
- готовность к выбору профильного образования.

Выпускник получит возможность для формирования:

- выраженной устойчивой учебно-познавательной мотивации и интереса к учению;
- готовности к самообразованию и самовоспитанию;
- адекватной позитивной самооценки и Я-концепции;

Метапредметные результаты

Метапредметные планируемые результаты устанавливают и описывают учебно-познавательные и учебно-практические задачи направленные:

на разрешение проблем/проблемных ситуаций, требующих принятия решения в ситуации неопределённости, (например, выбора или разработки оптимального либо наиболее эффективного решения и т. п.);

- на организацию сотрудничества, требующие совместной работы в парах или группах с распределением ролей/функций и разделением ответственности за конечный результат;
- на организацию выполнения задания: планирования этапов выполнения работы, отслеживания продвижения в выполнении задания, соблюдения графика подготовки и предоставления материалов, поиска необходимых ресурсов, распределения обязанностей и контроля качества выполнения работы;
- на самостоятельную оценку или анализ собственной учебной деятельности с позиций соответствия полученных результатов учебной задаче, целям и способам действий, выявления позитивных и негативных факторов, влияющих на результаты и качество выполнения задания и т.п.

Выпускник научится:

- самостоятельно формулировать цели, преобразовывать практические задачи в познавательные;
- самостоятельно анализировать условия достижения цели на основе учёта выделенных учителем ориентиров действия в новом учебном материале;
- планировать пути достижения целей;
- уметь самостоятельно контролировать своё время и управлять им;
- принимать решения в проблемной ситуации на основе переговоров;
- осуществлять констатирующий и предвосхищающий контроль по результату и по способу действия; актуальный контроль на уровне произвольного внимания;
- адекватно самостоятельно оценивать правильность выполнения действия и вносить необходимые коррективы в исполнение как в конце действия, так и по ходу его реализации;
- учитывать разные мнения и стремиться к координации различных позиций в сотрудничестве;
- формулировать собственное мнение и позицию, аргументировать и координировать её с позициями партнёров в сотрудничестве при выработке общего решения в совместной деятельности;
- устанавливать и сравнивать разные точки зрения, прежде чем принимать решения и делать выбор;
- аргументировать свою точку зрения, спорить и отстаивать свою позицию не враждебным для оппонентов образом;
- осуществлять взаимный контроль и оказывать в сотрудничестве необходимую взаимопомощь;
- адекватно использовать речевые средства для решения различных коммуникативных задач; строить монологическое контекстное высказывание на экономическую тему;
- организовывать и планировать учебное сотрудничество с учителем и сверстниками, определять цели и функции участников, способы взаимодействия; планировать общие способы работы;
- осуществлять контроль, коррекцию, оценку действий партнёра, уметь убеждать;
- работать в группе — устанавливать рабочие отношения, эффективно сотрудничать и способствовать продуктивной кооперации; интегрироваться в группу сверстников и строить продуктивное взаимодействие со сверстниками и взрослыми;
- осуществлять выбор наиболее эффективных способов решения задач в зависимости от конкретных условий;
- устанавливать причинно-следственные связи;
- осуществлять логическую операцию установления родовидовых отношений, ограничение понятия;

Фактически *предметные планируемые результаты* устанавливают и описывают учебно-познавательные задачи, направленные на освоение систематических знаний экономической теории, а также на самостоятельное приобретение, перенос и интеграцию знаний.

Содержание программы

Тема 1. Введение (1 час).

Понятие экономики, рыночной экономики. Что значит иметь экономическую профессию? Что такое предпринимательство и кто такой предприниматель? Наемные работники в сфере бизнеса.

Тема 2. Финансист: экономист и бухгалтер (5 часов).

Основные экономические понятия и проблемы: налоги, затраты, прибыль, бюджет, доходы, расходы, необходимость выбора, финансовый круговорот, инвестиции, кредит. Схемы кругооборота финансистов в экономике.

Экономический анализ и бухгалтерский учет. Обязанности экономистов и бухгалтеров.

Нормы бухгалтерского учета. Автоматизированные системы бухгалтерского учета.

Принципы и приемы экономического планирования и экономического анализа.

Экскурсия в бухгалтерию.

Деловые игры:

- Проведение кассовых операций.
- Отнесение расходов на счета (предоставляются модельные документы).
- Проведение экономического анализа по заданным исходным данным.
- «Прибыль предприятия».

Тема 3. Маркетолог, торговый агент(6 часов).

Маркетинг, функции маркетинга и этапы их реализации, система маркетинга, отдел маркетинга, стратегия и тактика. Маркетинговое исследование.

Сетевой маркетинг и роль дистрибьютора (сбытового агента).

Особенности работы коммивояжера (агента по продажам): продажа товаров и формирование заказов. Продажи по телефону.

Практикум:

- Разработка и проведение маркетингового исследования.
- Разработка маркетинговой стратегии.

Деловая игра:

- Сетевой маркетинг.

Тема 4. Посредники: брокер, маклер, риелтор (5 часов)

Что такое биржа, какие бывают биржи, деятельность бирж, сделки на товарных биржах, операции на фондовой бирже. Ценные бумаги. Маклер – специалист по определенному виду ценных бумаг.

Брокер - посредник между продавцом и покупателем на рынке ценных бумаг, страховщиком и страхователем, владельцем транспорта и фрахтователем.

Риелтор – посредник на рынке недвижимости.

Экскурсия на биржу или в агентство по продаже недвижимости.

Деловая игра «Биржа».

Формы проведения занятий:

- Групповые занятия под руководством учителя (обучение в сотрудничестве).
- Беседы.
- Демонстрации.
- Индивидуальные консультации.
- Практические занятия.
- Самостоятельная работа.

Тематическое планирование

| № | Название темы | Количество часов | | |
|-----|--|------------------|------------|------------|
| | | Всего | Теория | Практика |
| | Тема 1. Введение | 1 | 1 | 0 |
| 1. | Понятие экономики, рыночной экономики. Что значит иметь экономическую профессию? | 1 | 1 | 0 |
| | Тема 2. Финансист: экономист и бухгалтер | 6 | 2.5 | 3.5 |
| 2. | Основные экономические понятия и проблемы: налоги, затраты, прибыль, бюджет, доходы, расходы, необходимость выбора, финансовый круговорот, инвестиции, кредит. Схемы кругооборота финансистов в экономике. <i>Деловая игра:</i> проведение кассовых операций. | 1 | 0.5 | 0.5 |
| 3. | Экономический анализ и бухгалтерский учет. Обязанности экономистов и бухгалтеров. | 1 | 0.5 | 0.5 |
| 4. | <i>Деловая игра:</i> проведение экономического анализа по заданным исходным данным | 1 | 0 | 1 |
| 5. | Нормы бухгалтерского учета. Автоматизированные системы бухгалтерского учета. | 1 | 1 | 0 |
| 6. | Принципы и приемы экономического планирования и экономического анализа. <i>Деловая игра:</i> «прибыль предприятия». | 1 | 0.5 | 0.5 |
| 7. | <i>Экскурсия</i> в бухгалтерию | 1 | 0 | 1 |
| | Тема 3. Маркетолог, торговый агент | 6 | 3 | 3 |
| 8. | Маркетинг, функции маркетинга и этапы их реализации, система маркетинга, отдел маркетинга, стратегия и тактика. Маркетинговое исследование. | 1 | 1 | 0 |
| 9. | <i>Практикум:</i> разработка и проведение маркетингового исследования. | 1 | 0 | 1 |
| 10. | Сетевой маркетинг и роль дистрибьютора (сбытового агента). | 1 | 1 | 0 |
| 11. | <i>Деловая игра:</i> сетевой маркетинг | 1 | 0 | 1 |
| 12. | <i>Практикум:</i> разработка маркетинговой стратегии. | 1 | 0 | 1 |
| 13. | Особенности работы коммивояжера (агента по продажам): продажа товаров и формирование заказов. Продажи по телефону. | 1 | 1 | 0 |
| | Тема 4. Посредники: брокер, маклер, риелтор | 5 | 3 | 2 |
| 14. | Что такое биржа, какие бывают биржи, деятельность бирж, сделки на товарных биржах, операции на фондовой бирже. Ценные бумаги. Маклер – специалист по определенному виду ценных бумаг | 1 | 1 | 0 |
| 15. | Брокер - посредник между продавцом и | 1 | 1 | 0 |

| | | | | |
|-----|---|-----------|------------|------------|
| | покупателем на рынке ценных бумаг, страховщиком и страхователем, владельцем транспорта и фрахтователем. | | | |
| 16. | Риелтор – посредник на рынке недвижимости. | 1 | 1 | 0 |
| 17. | <i>Деловая игра «Биржа».</i> | 1 | 0 | 1 |
| 18. | <i>Экскурсия на биржу или в агентство по продаже недвижимости</i> | 1 | 0 | 1 |
| | Всего: | 17 | 9.5 | 8.5 |