

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Министерство образования и науки Пермского края

Управление образования администрации г.Березники

МАОУ СОШ № 2

РАССМОТРЕНО

И РЕКОМЕНДОВАНО

К УТВЕРЖДЕНИЮ

Педагогическим советом

МАОУ СОШ №2

Протокол №133

от 30.08. 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

элективного курса « Экономика»

для обучающихся 10-11-х классов (социально-гуманитарный профиль)

Составитель:

учитель истории

высшей кв.категории

Воробьева Л.Г.

г. Березники 2023

Пояснительная записка

Данный элективный курс составлен на основе курса «Бизнес и экономика» (Автор программы — И. В. Липсиц) и рассчитан на 34 часа.

Целью преподавания курса является формирование у учащихся системы практически ориентированных знаний и навыков в области осуществления хозяйственной деятельности, что должно подготовить их к самостоятельной предпринимательской деятельности и помочь избежать при этом наиболее типичных ошибок.

Задачи преподавания курса:

- формирование у учащихся систематизированного представления об основах рациональной организации деятельности в области бизнеса;
- осознание ими требований, предъявляемых этим типом деятельности к тем выпускникам школы, которые пожелают выбрать его в качестве сферы своего будущего трудоустройства;
- ознакомление с кругом профессий, которые существуют в сфере бизнеса, и примерным содержанием функций, с которыми сопряжена деятельность специалистов различных профессий в этой сфере;
- воспитание навыков организации элементарной предпринимательской деятельности и понимания процедур и проблем, которые существуют в этой сфере деятельности в России.

Общая характеристика курса

Темы, входящие в разделы курса согласованы с темами, изучающимися в курсах «История», «Обществознание». Курс расширяет знания учащихся, углубляет эти знания и подготавливает их не только к успешной сдаче ЕГЭ, но и к успешной реализации себя в жизни.

Преимущественно практическая направленность курса диктует необходимость использования различных методических приемов в деятельности. Имеющийся отечественный и зарубежный опыт преподавания позволяет применить следующие способы преподнесения и активизации знаний учащихся с целью формирования у них навыков коммерческого мышления:

1. Проведение установочных занятий (уроков) по темам курса.
2. Домашний разбор публикаций в деловой прессе с целью выработки у учащихся навыков самостоятельного анализа ситуаций, возникающих в сфере бизнеса, и поиска путей их решения.
3. Решение задач на закрепление конкретных прикладных навыков, необходимых предпринимателю.

4. Проведение конкурсов на лучшую идею создания школьной фирмы (лучший бизнес-план).

5. Организация встреч с известными местными предпринимателями, сотрудниками экономических служб местной администрации, представителями налоговой службы.

Преподавание всех тем строится на сочетании исторического и современного материала из отечественной действительности, привлекая в качестве примера информацию о деятельности предпринимателей и фирм зарубежных стран.

Курс позволяет учащимся оценить свои способности и дает возможность сделать осознанный выбор в жизни.

Расширяет знания учащихся и включает новые, не содержащиеся в базовых программах, позволяет осуществить практическую деятельность школьников в изучаемой области знаний. Предназначен для учащихся, планирующих выбрать социально-экономическую профессиональную сферу

Форма итогового контроля: исследовательский или бизнес-проект

Содержание тем учебного курса

Тема 1. Как устроена жизнь

Зачем человечеству нужна экономика. Взаимосвязь экономики и менеджмента. Основные элементы экономической деятельности.

Тема 2. Что хочет потребитель, или кто такие маркетологи

Что такое рынок и как с ним работают маркетологи. За что ответственен маркетолог. Что сулит карьера маркетолога.

Тема 3. Менеджеры: как создать великую фирму

Главные принципы менеджмента. Что должен помнить и за что отвечает менеджер. Какие бывают менеджеры и сколько они зарабатывают в России.

Тема 4. Генеральный директор: генерал от бизнеса

Что такое стратегия бизнеса и как ее выбирают генеральные директора. Кто может стать генеральным директором?

Тема 5. Финансисты — менеджеры денежных потоков

Что такое финансовый менеджмент и почему он так важен в бизнесе. Как финансист смотрит на бизнес. Сколько платят финансовому директору в России.

Тема 6. Бухгалтер — специалист по бизнес-математике

Кто изобрел бухгалтерский учет. Почему бизнес не может жить без бухгалтеров. Какую карьеру можно избрать с бухгалтерским образованием.

Тема 7. Банкиры — владыки мира денег

Как и когда в мире появились банки. Как банкиры управляют денежными потоками. Сколько можно заработать в банковском бизнесе.

Тема 8. Волшебники торговли

Как развивалась торговля и почему без нее не прожить людям. Чем розничная торговля отличается от оптовой. Как сделать карьеру в торговле.

Тема 9. На государевой службе

Как устроено современное государство. Зачем государству налоги и как оно их собирает. Сколько получает министр в России.

Тема 10. Предприниматель — специалист на все руки

Кто такой предприниматель и чем он отличается от менеджера. Почему люди становятся предпринимателями. Зачем предпринимателю бизнес-план.

Тема 11. Экономика — ворота в мир бизнеса

Чем занимаются экономисты. Разумный выбор — как его осуществляют экономисты. Где учат «на экономиста».

Тема 12. Введение в мир менеджмента

Менеджмент как вид управления. История менеджмента как науки управления. Функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль. Профессия менеджер. Качества менеджера. Известные менеджеры XX в.

Тема 13. Постановка цели и принятие решений как основы профессии менеджера

Значение цели в менеджменте. Постановка, анализ и формулирование цели. Значение цели в самоменеджменте. Принятие решения. Анализ проблемы и выработка решения. Интуитивный и рационально-логический виды принятия решения. Принятие решения в условиях неопределенности. Риск. Природа и характеристика управленческого решения.

Тема 14. Планирование как основная функция менеджмента

Сущность планирования как функции управления. Этапы планирования. Виды планирования: краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное. Принципы и правила планирования личного времени. Принцип Парето.

Тема 15. Мотивация деятельности человека

Мотивация и мотивационный процесс. Концепции мотивации: различные подходы к проблеме. Значение индивидуальных и личностных характеристик человека в процессе мотивации. Самопознание и самооценка как основа для менеджмента.

Тема 16. Роль коммуникаций в системе управления

Общение и коммуникация. Сущность и роль коммуникации в процессе взаимодействия людей. Умение общаться как условие успешного руководства. Конфликты. Причины межличностных конфликтов. Стратегии поведения в конфликте.

Тема 17. Этика и этикет менеджера

Этика менеджера. Деловой, этикет. Культура поведения. Культура речи. Техника телефонного разговора.

Тема 18. Маркетинг: зачем он нужен? Возникновение и эволюция маркетинга

Основные этапы эволюции теории и практики маркетинга. Развитие отечественного маркетинга. Маркетинг в XXI в.

Тема 19. Основные понятия маркетинга. Комплекс маркетинга

Основные понятия маркетинга: нужда, потребность, спрос, товар, обмен, рынок, маркетинг. Комплекс маркетинга: товар, цена, распространение товаров, продвижение товаров.

Тема 20. Сегментирование рынка: выбор «своих» потребителей.

Позиционирование: создание неповторимого образа товара

Понятие о сегментировании рынка. Критерии сегментирования рынка. Выбор целевых сегментов рынка. Создание позиции товара. Стратегии позиционирования.

Тема 21. Сбор и анализ маркетинговой информации. Проведение маркетинговых исследований

Роль информации в маркетинге. Виды маркетинговой информации. Цели и задачи маркетингового исследования. Методы и инструменты исследования. Этапы проведения маркетингового исследования.

Тема 22. Товар: что именно предложить потребителю

Понятие современного товара. Классификация товаров. Формирование ассортиментной политики. Способы обновления и расширения товарного ассортимента. Процесс создания нового товара. Товарные марки, упаковка и маркировка.

Тема 23. Цена: как правильно ее назначить

Понятие цены. Факторы, влияющие на ценообразование. Цели и методы ценно-образования. Система скидок.

Тема 24. Распространение: как доставить товар потребителю

Каналы распространения товаров. Система транспортировки товаров. Основные виды торговых посредников.

Тема 25. Продвижение: как заявить о себе рынку

Комплекс продвижения товаров: реклама, стимулирование сбыта, личная продажа, формирование.

Тематический план курса

| № п/п | Учебные темы | Количество часов | | |
|----------|--------------|------------------|-----------|-----------|
| | | всего | теория | практика |
| 1 | Бизнес | 11 | 8 | 3 |
| 2 | Менеджмент | 13 | 8 | 5 |
| 3 | Маркетинг | 10 | 5 | 5 |
| | Всего | 34 | 21 | 13 |

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 360759633439360235315265728116943077456903154211

Владелец Давыдова Ирина Анатольевна

Действителен с 21.03.2023 по 20.03.2024