

**ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛИЦЕЙ»**

Согласовано
ИП магазин «Сакура»
Рюмкина Л.И.
«16» июня 2020 г

Согласовано
Зам.директора по ТО
ОГПОБУ
«Многопрофильный
лицей»
Федорева Н.Н.
«26» июня 2019 г.

Согласовано
Зам.директора по УПР
ОГПОБУ
«Многопрофильный
лицей»
Королёв А.Г.
«26» июня 2020 г.

Утверждено
Директор ОГПОБУ
«Многопрофильный
лицей»
Сычёва Н.И.
«26» июня 2020 г.

Согласовано
ИП магазин «Продукты»
Чуприна М.В..
«16» июня 2020 г

**ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ. 01
ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Рассмотрено
на методической комиссии преподавателей и мастеров производственного обучения по
профессиям «Повар, кондитер», «Продавец, контролёр-кассир»
протокол № 10 от «15» июня 2020 г.
Руководитель МК _____ Черемисина С.А.

Место разработки программы: с.Амурзет, 2020 г.

Программа профессионального модуля 01. Продажа непродовольственных товаров, разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО), предназначена для изучения в образовательных учреждениях среднего профессионального образования (далее – СПО), реализующих образовательную программу среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих (далее – ОП СПО по ППКРС), по профессии среднего профессионального образования: 38.01.02. «Продавец, контролёр-кассир».

Организация-разработчик: ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

Разработчики:

Скотникова И.В. – методист ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

Черемисина С.А. – мастер производственного обучения по профессии «Продавец, контролёр-кассир» ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	32
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	36

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

1.1. Область применения примерной программы

Программа профессионального модуля – является частью образовательной программы среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих (далее ППКРС).

Программа разработана в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02. «Продавец, контролёр-кассир».

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

«Продажа непродовольственных товаров», и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт (ПО) по:

Обслуживанию покупателей, и продаже различных групп непродовольственных товаров;

уметь:

У 1. Идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);

У 2. Оценивать качество по органолептическим показателям;

У 3. Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

У 4. Расшифровать маркировку, клеймение и символы по уходу;

У 5. Идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;

У 6. Производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;

У 7. Производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;

знать:

З 1. Факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;

З 2. Классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;

З 3. Показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;

З 4. Назначение, классификацию торгового инвентаря;

З 5. Назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;

З 6. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;

З 7. Закон о защите прав потребителей;

З 8. Правила охраны труда.

1.3.Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего – 835 часов

в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 211 часов, включая:

образовательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 137 часов;

самостоятельной внеаудиторной работы обучающегося – 74 часа;

Учебной практики – 336 часов;

Производственной практики – 288 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Продажа непродовольственных товаров», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК.1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК.2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК.3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК.4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК.5	Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.
ОК.6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, покупателями.
ОК.7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК.8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практики	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная практика, часов	Производственная практика, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	
ПК 1 – ПК 5	МДК.01 Розничная торговля непродовольственными товарами	211	137	70	74		
ПК 1 – ПК 5	Учебная практика (УП.01)	336				336	
ПК 1 – ПК 5	Производственная практика (ПП.01)	288					288
	Всего:	835	137	70	74	336	288

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю 01. Продажа непродовольственных товаров

3.2.1. МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторно-практические работы, самостоятельная работа обучающихся, письменная экзаменационная работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ. Продажа непродовольственных товаров			
МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами		211	
	3 курс 1-е полугодие	61	
Тема 1.1. Основы товароведения непродовольственных товаров	Содержание	1	
	Качество непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров.		2
	Лабораторно-практическая работа	4	
	Решение профессиональных задач «Товары непродовольственные. Информация для потребителей».	2	2
	Чтение и расшифровка маркировки различных видов непродовольственных товаров.	2	
Тема 1.2. Продажа текстильных товаров.	Содержание	2	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка требования к хранению.	1	2
	Потребительские свойства текстильных товаров. Продажа текстильных товаров. Правила продажи текстильных товаров.	1	
	Лабораторно-практическая работа	4	2
	Определение структуры и свойства тканей.		
	Оценка качества тканей по органолептическим показателям на соответствие требованиям стандарта.		
	Размещение и выкладка текстильных товаров.		

	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже текстильных товаров».		
	Самостоятельная внеаудиторная работа		
	1 Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Характеристика и свойства текстильных волокон»; «Ассортимент хлопчатобумажных тканей, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент льняных и джутовых тканей, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент шелковых тканей, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент шерстяных тканей, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент искусственных и смесовых тканей, его характеристика и показатели качества»; «Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение текстильных товаров и тканей».	2	3
	2 Оформление таблиц и схем в рабочей тетради «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава №1 «Текстильные изделия»: «Характеристика и свойства текстильных волокон»; «Виды переплетений и отделки тканей»; «Ассортимент и качество тканей».		
	Контрольная работа		
	Контрольный тест по теме 1.2. Продажа текстильных товаров.	1	3
Тема 1.3. Продажа нетканых материалов и искусственного меха.	Содержание	3	1
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка упаковка, требования к хранению. Потребительские свойства нетканых материалов и искусственного меха. Размещение и выкладка нетканых материалов искусственного меха.	1	
	Продажа нетканых материалов и искусственного меха. Правила продажи нетканых материалов и искусственного меха.	1	
	Лабораторно-практическая работа	4	
	Определение видов и оценка качества нетканых материалов и искусственного меха.	2	2
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже нетканых материалов».	2	

	Самостоятельная работа			
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент нетканых материалов, характеристика и показатели качества»; «Ассортимент искусственного меха, характеристика и показатели качества»; «Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение нетканых материалов и искусственного меха».	5	3
	2	Оформление таблиц, схем: «Классификация нетканых материалов»; «Ассортимент нетканых материалов»; «Ассортимент искусственного меха».		
	Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.3. Продажа нетканых материалов и искусственного меха.		1	3
Тема 1.4. Продажа швейных и трикотажных товаров.	Содержание		3	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение. Потребительские свойства швейных и трикотажных товаров. Продажа швейных и трикотажных товаров.		1	2
	Правила продажи швейных и трикотажных товаров.		1	
	Лабораторно-практическая работа		2	
	Определение качества швейных и трикотажных товаров.			2
	Размещение и выкладка швейных и трикотажных товаров.			
	Решение профессиональных задач «Консультация покупателей при продаже швейных и трикотажных товаров».			
	Самостоятельная внеаудиторная работа			
1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Конструкции швейных изделий, их характеристика»; «Ассортимент швейных изделий, показатели качества»; «Ассортимент трикотажных изделий, показатели качества»; «Ассортимент и качество швейных и трикотажных головных уборов»; «Методы определения сортности и дефектов швейных изделий»; «Дефекты трикотажных изделий. Правила продажи и обмена»; «Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение швейных и трикотажных товаров».	5	3	
2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение			

	непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, главы № 2, № 3: «Конструкции швейных изделий»; «Ассортимент швейных изделий»; «Определение сорта швейных изделий»; «Ассортимент и качество поясных и плечевых швейных изделий» «ассортимент и качество головных уборов»; «Строение трикотажных полотен»; «Ассортимент трикотажных изделий»; «Дефекты трикотажных изделий. Правила продажи, обмена, возврата».		
Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.4. Продажа швейных и трикотажных товаров.	1	3
Тема 1.5. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	Содержание	3	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.	1	2
	Потребительские свойства пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Правила продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	1	
	Лабораторно-практическая работа	2	
	Определение качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		2
	Решение профессиональных задач «Консультация покупателей при продаже пушно-меховых и овчинно-шубных товаров».		
	Самостоятельная внеаудиторная работа		
1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент зимних видов пушнины, для производства одежды, его характеристика и показатели качества »; «Ассортимент весенних видов пушнины для производства одежды, его характеристика и показатели качества»; «Принципы сортировки пушного и мехового полуфабриката»; «Требования к качеству, стандартизация и оценка качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров»; «Сертификация пушно-меховых товаров»; «Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение пушно-меховых и овчинно-шубных изделий».	5	3
2	Оформление таблиц и схем: «Ассортимент зимних видов пушнины, сроки износостойкости»;		

		«Ассортимент весенних видов пушнины, сроки износостойкости»; «Дефекты меховых изделий при определении качества».			
	Контрольная работа				
	Контрольный тест по теме 1.5. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		1	3	
Тема 1.6. Продажа обувных товаров.	Содержание		3		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение. Потребительские свойства обувных товаров.		1	2	
	Продажа обувных товаров. Правила продажи обувных товаров.		1		
	Лабораторно-практическая работа		2		
	Определение методов крепления низа обуви.			2	
	Размещение и выкладка обувных товаров.				
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже обувных товаров».				
	Самостоятельная внеаудиторная работа				
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент обувных кож, характеристика и показатели качества»; «Ассортимент искусственных обувных кож характеристика и показатели качества»; «Детали обуви и методы крепления»; «Дефекты обуви и методы определения качества»; «Ассортимент и качество резиновой обуви»; «Ассортимент и качество валяной обуви».		2	3
	2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 4 «Обувные товары»: «Ассортимент обувных кож»; «Ассортимент искусственных обувных материалов»; «Детали и методы крепления обуви»; «Дефекты кожи и определение качества кожаной обуви»; «Ассортимент и качество резиновой обуви»; «Ассортимент и качество валяной обуви»			
Контрольная работа					

	Контрольный тест по теме 1.6. Продажа обувных товаров.	1	3	
Тема 1.7. Продажа галантерейных товаров.	Содержание	2		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение. Потребительские свойства галантерейных товаров. Продажа галантерейных товаров. Правила продажи галантерейных товаров.	1	1	
	Лабораторно-практическая работа	2		
	1	Определение полного торгового наименования и сортности галантерейных товаров.		2
	2	Размещение и выкладка галантерейных товаров.		
	Самостоятельная внеаудиторная работа			
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Классификация галантерейных товаров»; «Ассортимент текстильной галантереи, характеристика и показатели качества»; «Ассортимент металлической галантереи, характеристика и показатели качества»; «Ассортимент кожаной галантереи, характеристика и показатели качества».	5	3
	2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 5 «Галантерейные товары»: «Ассортимент и показатели качества текстильной галантереи»; «Ассортимент и показатели качества кожаной галантереи».		
Контрольная работа				
	Контрольный тест по теме 1.7. Продажа галантерейных товаров.	1	3	
Тема 1.8. Продажа парфюмерно-косметических товаров.	Содержание	3		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.	1	1	
	Потребительские свойства парфюмерно-косметических товаров. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.	1		
	Лабораторно-практическая работа	2		
	Определение видов и оценка качества парфюмерно-косметических товаров.		2-3	
	Размещение и выкладка парфюмерно-косметических товаров.			

	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже парфюмерно-косметических товаров».		
Самостоятельная внеаудиторная работа			
1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент парфюмерно-косметических товаров для ухода за кожей лица, его характеристика и показатели качества»; «Материалы, используемые для производства парфюмерно-косметических товаров, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент декоративных парфюмерно-косметических товаров для лица, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент парфюмерно-косметических товаров для ухода за кожей головы и волосами, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент парфюмерно-косметических товаров для ухода за телом, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент твердого и жидкого туалетного мыла, его характеристика показатели качества».	5	3
2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 6 «Парфюмерно-косметические товары»: «Ассортимент парфюмерных товаров»; «Показатели качества парфюмерных товаров»; «Ассортимент и качество косметических товаров и туалетного мыла».		
Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.8. Продажа парфюмерно-косметических товаров.	1	3
Тема 1.9. Продажа силикатных товаров.	Содержание	2	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение. Потребительские свойства силикатных товаров. Продажа силикатных товаров.	1	2
	Лабораторно-практическая работа	2	
	Оценка качества силикатных товаров.		2
	Размещение и выкладка силикатных товаров.		
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже силикатных товаров».		
	Самостоятельная внеаудиторная работа		

	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент силикатных товаров для приема пищи, его характеристика и показатели качества»; «Материалы, используемые для производства силикатных товаров, их характеристика и показатели качества».	5	3
	2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетради «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 8 «Силикатные товары»: «Виды и свойства стекла»; «Способы изготовления изделий из стекла и разделки, нанесенные на них»; «Ассортимент и требования к качеству изделий из стекла»; «Производство и потребительские свойства керамических товаров»; «Ассортимент керамических изделий»; «Дефекты керамических изделий»		
Контрольная работа				
Контрольный тест по теме 1.9. Продажа силикатных товаров.			1	3
Тема 1.10. Продажа металлохозяйственных товаров.	Содержание		3	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		1	1
	Потребительские свойства металлохозяйственных товаров. Продажа металлохозяйственных товаров.		1	
	Лабораторно-практическая работа		2	
	Оценка качества металлохозяйственных товаров.			2-3
	Размещение и выкладка металлохозяйственных товаров.			
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже металлохозяйственных товаров».			
	Самостоятельная внеаудиторная работа			
1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент металлохозяйственных товаров для приготовления пищи, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент металлохозяйственных товаров для кухни, его характеристика и показатели качества»; «Материалы, используемые для производства металлохозяйственных товаров, их характеристика и показатели качества».		5	3

	2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 9 «Металлохозяйственных товаров»: «Ассортимент металлической посуды»; «Требования к качеству металлической посуды»; «Ассортимент и качество ножевых товаров и столовых приборов».		
	Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.10. Продажа металлохозяйственных товаров.		1	3
Тема 1.11. Продажа товаров из пластмасс.	Содержание		3	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		1	2
	Потребительские свойства товаров из пластмасс. Продажа товаров из пластмасс.		1	
	Лабораторно-практическая работа		2	
	Определение качества товаров из пластмасс.			2
	Размещение и выкладка товаров из пластмасс.			
	Самостоятельная внеаудиторная работа			
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент товаров из пластмасс для хозяйственных нужд, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент товаров из пластмасс для кухни, их характеристика и показатели качества»; «Материалы, используемые для производства товаров из пластмасс, их характеристика и показатели качества».		4
2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 7 «Пластмассы»: «Ассортимент и свойства пластмассы»; «Ассортимент и требования к качеству изделий из пластмасс».			
	Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.11. Продажа товаров из пластмасс.		1	3
Тема 1.12. Продажа товаров бытовой химии.	Содержание		4	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		1	2
	Потребительские свойства товаров бытовой химии.		1	

	Итоговая контрольная работа за 1-е полугодие	1	
3 курс 2-е полугодие		76	
	Продажа товаров бытовой химии. Правила продажи товаров бытовой химии.	1	
	Лабораторно-практическая работа	2	
	Определение качества товаров бытовой химии.		2
	Размещение и выкладка товаров бытовой химии.		
	Самостоятельная внеаудиторная работа		
1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент товаров бытовой химии для стирки белья, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент товаров бытовой химии для мытья посуды, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент товаров бытовой химии для уборки помещений, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент клеев, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент средств для дезинфекции и дератизации помещений, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент удобрений для растений, их характеристика и показатели качества».	4	3
2	Оформление таблиц и схем: «Классификация товаров бытовой химии»; «Ассортимент жидких товаров бытовой химии»; «Ассортимент порошкообразных товаров бытовой химии»; «Ассортимент пастообразных товаров бытовой химии».		
	Контрольная работа		
	Контрольный тест по теме 1.12. Продажа товаров бытовой химии.	1	3
Тема 1.13. Продажа электробытовых товаров.	Содержание	4	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.	1	2
	Потребительские свойства электробытовых товаров.	1	
	Продажа электробытовых товаров. Правила продажи электробытовых товаров.	1	
	Лабораторно-практическая работа	4	

	Определение видов и оценка качества электробытовых товаров.			2
	Размещение и выкладка электробытовых товаров.			
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже электробытовых товаров».			
	Самостоятельная внеаудиторная работа			
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент бытовых электрических машин для стирки белья, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент бытовых электрических приборов для нагрева воды, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент бытовых электрических машин для приготовления пищи, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент электрических ламп, их характеристика и показатели качества»; «Ассортимент электрических машин и приборов для уборки помещений, их характеристика и показатели качества».	4	3
2	Оформление таблиц и схем: «Проводниковые и электроустановочные изделия»; «Классификация электробытовых товаров»; «Светильники и источники света».			
Контрольная работа				
Контрольный тест по теме 1.13. Продажа электробытовых товаров.		1	3	
Тема 1.14. Продажа игрушек.	Содержание		3	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		1	2
	Потребительские свойства игрушек. Продажа игрушек.		1	
	Лабораторно-практическая работа		4	
	Определение видов игрушек и оценка их качества.			2
	Размещение и выкладка игрушек на торговом оборудовании.			
	Контрольная работа			
Контрольный тест по теме 1.14. Продажа игрушек.		1	3	
Тема 1.15. Продажа бытовых электронных товаров и оргтехники.	Содержание		2	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		1	2

	Потребительские свойства бытовых электронных товаров и оргтехники. Продажа бытовых электронных товаров и оргтехники. Правила продажи бытовых электронных товаров и оргтехники.	1	
	Лабораторно-практическая работа	6	
	Решение профессиональных задач «Особенности информации об электронной технике, маркировка, упаковка».	2	2
	Размещение и выкладка бытовых электронных товаров и оргтехники.	2	
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже электронных товаров и оргтехники».	2	
Тема 1.16. Продажа фототоваров.	Содержание	1	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение. Потребительские свойства фототоваров. Продажа фототоваров. Правила продажи фототоваров.	1	1
	Лабораторно-практическая работа	4	
	Решение профессиональных задач «Технические характеристики фототоваров».	2	2-3
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже фототоваров».	2	
Тема 1.17. Продажа спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.	Содержание	5	
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.	2	2
	Потребительские свойства спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.	1	
	Продажа спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Правила продажи спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.	1	
	Лабораторно-практическая работа	4	
	Определение видов спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.	2	2
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты».	2	
	Самостоятельная внеаудиторная работа		

	1	Сообщение по темам на выбор: «Ассортимент спортивных товаров для плавания, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент спортивных товаров для велосипедного спорта, его характеристика и показатели качества»; «Ассортимент инвентаря для зимних видов спорта, его характеристика»	5	3	
	2	Оформление таблиц и схем: «Материалы, используемые для производства спортивных товаров, показатели их качества»; «Сортность спортивных товаров, характеристика особенностей ее определения»; «Виды мячей по принадлежности к видам спорта»; «Рыболовные товары»; «Особенности хранения товаров для спорта».			
	Контрольная работа				
Контрольный тест по теме 1.17. «Продажа спортивных, охотничьих, рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты»			1	3	
Тема 1.18. Продажа мебельных товаров.	Содержание		4		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		1	2	
	Потребительские свойства мебельных товаров. Продажа мебельных товаров. Правила продажи мебельных товаров.		2		
	Лабораторно-практическая работа			4	
	Определение видов мебели.		2	2	
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже мебельных товаров».		2		
	Самостоятельная внеаудиторная работа				
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент мебели для детской спальни, ее характеристика». «Ассортимент мебели для гостиной, ее характеристика». «Ассортимент мебели для офиса, ее характеристика».	5	3	

	2	Оформление таблиц и схем в рабочей тетраде «Товароведение непродовольственных товаров» Н.В. Яковенко, глава № 9 «Мебельные товары»: «Строение и пороки древесины»; «Материалы и элементы конструкции мебели»; «Ассортимент и методы определения качества мебели».			
	Контрольная работа				
	Контрольный тест по теме 1.18. Продажа мебельных товаров.		1	3	
Тема 1.19. Продажа строительных товаров.	Содержание		4		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.		2	1	
	Потребительские свойства строительных товаров. Продажа строительных товаров. Правила продажи строительных товаров.		1		
	Лабораторно-практическая работа		6		
	Экскурсия в торговые предприятия, реализующие строительные товары.		2		
	Определение видов строительных товаров.		2	2	
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже строительных товаров».		2		
	Самостоятельная внеаудиторная работа				
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Виды обоев, их характеристика»; «Ассортимент строительных товаров для оклеивания стен обоями»; «Ассортимент строительных товаров для окрашивания полов»; «Ассортимент строительных товаров для окрашивания стен и потолков»; «Ассортимент строительных товаров для пола»; «Ассортимент строительных товаров для отделки стен и пола в ванных комнатах и кухнях».		5	3
	2	Оформление таблицы «Ассортимент и показатели качества строительных товаров для окрашивания полов».			
3	Оформление таблицы «Ассортимент и показатели качества строительных товаров для окрашивания стен и потолков».				
4	Оформление таблицы «Ассортимент и показатели качества строительных товаров для отделки стен и потолков».				

	Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.19. Продажа строительных товаров.	1	3	
Тема 1.20. Продажа ювелирных товаров и часов.	Содержание	5		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.	2	2	
	Потребительские свойства ювелирных товаров и часов. Продажа ювелирных товаров и часов. Правила продажи ювелирных товаров и часов.	2		
	Лабораторно-практическая работа	4		
	Экскурсия в торговые предприятия, реализующие ювелирные товары и часы.	2		
	Определение видов ювелирных товаров и часов.	1	2	
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже ювелирных товаров и часов».	1		
	Самостоятельная внеаудиторная работа			
	1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Драгоценные камни»; «Драгоценные металлы и их сплавы»; «Часы и их механизмы»; «Особенности продажи ювелирных товаров».	5	3
	2	Оформление таблиц и схем: «Характеристика полудрагоценных камней»; «Характеристика драгоценных камней»;		
	Контрольная работа			
	Контрольный тест по теме 1.20. Продажа ювелирных товаров и часов.	1	3	
Тема 1.21. Продажа изделий народных художественных промыслов и сувениров.	Содержание	2		
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение.	1	1	
	Потребительские свойства изделий народных художественных промыслов и сувениров. Продажа изделий народных художественных промыслов и сувениров. Правила продажи изделий народных художественных промыслов и сувениров.	1		
	Лабораторно-практическая работа	4		
	Определение видов изделий народных художественных промыслов и сувениров.	2	2-3	
	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей при продаже	2		

	изделий народного художественного промысла и сувениров».		
	Самостоятельная внеаудиторная работа		
1	Сообщение (презентация) по темам на выбор: «Ассортимент хохломских изделий народного художественного промысла»; «Ассортимент богородских изделий народного художественного промысла»; «Ассортимент гжельских изделий народного художественного промысла»; «Ассортимент дымковских изделий народного художественного промысла».	5	3
2	Оформление таблиц, схем по классификации изделий народных художественных промыслов и сувениров.		
	Итоговая контрольная работа	2	3
	Итого	211 (67ТО/70ЛПР+74СР)	

3.2.2. Учебная практика по ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров

УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА – 336 часов			
3 курс 1 полугодие – 144 часа			
Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
3 курс			
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров		336	3
Виды работ: Обслуживание покупателей, при продаже различных групп непродовольственных товаров; Идентификация различных товарных групп; Оценка качества по органолептическим показателям; Консультация о свойствах и правилах эксплуатации товаров; Расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу; Подготовка к работе весоизмерительного оборудования; Выполнение взвешивания товаров			
1.1. Общие требования к организации рабочего места продавца	Содержание: -общая характеристика учебного процесса -техника безопасности -основные санитарно – гигиенические требования	4	3
1.2. Экскурсия на предприятия	Содержание: Ознакомление обучающихся с - магазинами непродовольственных товаров - их планировкой - правилами работы и организации торговли - торгово-техническим процессом и методами торговли - видами материальной ответственности в магазинах - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами	4	3

1.3 – 1.5. Текстильные товары: изучение ассортимента, подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества текстильных товаров органолептическим методом -подготовка текстильных товаров к продаже -размещение и выкладка текстильных товаров на торговом оборудовании -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатации <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка текстильных товаров к продаже: размотка, проверка по количеству и качеству на специальном оборудовании, размотка, дублирование, намотка на планшет 2. Отмеривание ткани разными способами: в откидку, наложением метра на ткань 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка текстильным товаров: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом 	12	3
1.6. Экскурсия на предприятия текстильных товаров.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем текстильных товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	
1.7. – 1.8. Нетканые материалы и искусственный мех: изучение ассортимента, подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества нетканых материалов и искусственного меха органолептическим методом -подготовка нетканых материалов и искусственного меха к продаже -осуществление, размещения и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация 	8	3
1.9. Экскурсия на предприятия нетканых материалов и	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем текстильных товаров 	4	

искусственного меха	- торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей		
1.10 – 1.12. Швейные и трикотажные товары: изучение ассортимента, подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества швейных и трикотажных товаров органолептическим методом -подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация Виды работ: 1. Подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже: утюжка, отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера 2. Расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка швейных и трикотажных товаров	12	3
1.13 – 1.14. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары: изучение ассортимента, подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества пушно-меховых и овчино-шубных товаров органолептическим методом -подготовка пушно-меховых и овчино-шубных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация Виды работ: 1. Подготовка пушно-меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера 2. Расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка пушно-меховых товаров	8	3
1.15. Экскурсия на предприятия пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами	4	

	- обслуживанием покупателей		
1.16 – 1.18. Обувные товары: изучение ассортимента, подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества обувных товаров органолептическим методом -подготовка обувных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка обувных товаров к продаже: проверка по внешнему виду, соответствие маркировки, определение размера 2. Расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка обувных товаров 	12	3
1.19. Экскурсия на предприятия обувных товаров.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	
1.20 – 1.22. Подготовка ассортимента галантерейных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества галантерейных товаров органолептическим методом -подготовка галантерейных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка галантерейных товаров к продаже: размотка, намотка отмеривание, облагораживание 2. Расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 	12	3

<p>1.23 – 1.25. Подготовка ассортимента парфюмерно-косметических товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p>	<p>Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества парфюмерно-косметических товаров органолептическим методом -подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация Виды работ: 1. Подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров</p>	12	3
<p>1.26 – 1.27. Подготовка ассортимента силикатных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p>	<p>Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества силикатных товаров органолептическим методом -подготовка силикатных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка силикатных товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров</p>	8	3
<p>1.28 – 1.29. Подготовка ассортимента металлохозяйственных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p>	<p>Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества металлохозяйственных товаров органолептическим методом -подготовка металлохозяйственных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике</p>	8	3

	<p>-обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация</p> <p>-расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка металлохозяйственных товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 		
1.30. Экскурсия на предприятия посуда – хозяйственных товаров	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	
1.31 – 1.32. Подготовка ассортимента товаров из пластмасс к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества товаров из пластмасс органолептическим методом -подготовка товаров из пластмасс к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка пластмассовых товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 	8	3
1.33 – 1.35. Подготовка ассортимента товаров бытовой химии к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества товаров бытовой химии органолептическим методом -подготовка товаров бытовой химии к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике 	12	3

	<p>-обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка бытовой химии к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 		
Дифференцированный зачет	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление внутримагазинных витрин и рекламная выкладка товаров. 2. Обслуживание и расчет с покупателями. 3. Документальное оформление торгово-технологических процессов. 	4	
	Всего за 3 курс 1 полугодие	144	
	3 курс 2 полугодие 192 часа		
1.36 – 1.38. Подготовка ассортимента электробытовых товаров к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества электробытовых товаров органолептическим методом -подготовка электробытовых товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка электробытовых товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Оформление договоров, гарантийных талонов 5. Упаковка товаров 	12	3
1.39. Экскурсия на предприятия электробытовых товаров.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	

1.40 – 1.42. Подготовка ассортимента игрушек к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества игрушек органолептическим методом -подготовка игрушек к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка игрушек к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 	12	3
1.43. Экскурсия на предприятия игрушек.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	
1.44 – 1.46. Подготовка ассортимента канцелярских товаров к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества канцелярских товаров органолептическим методом -подготовка канцелярских товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка канцелярских товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 	12	
	<p>Содержание:</p>	4	

1.47. Экскурсия на предприятия канцелярских товаров .	Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей		
1.48 – 1.50. Подготовка ассортимента электронных товаров и оргтехники к продаже, размещение и хранение товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества электронных товаров и оргтехники органолептическим методом -подготовка электронных товаров и оргтехники к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка электронных товаров и оргтехники к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Оформление договоров, гарантийных талонов 5. Упаковка товаров	12	3
1.51. Экскурсия на предприятия электронных товаров и оргтехники.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	
1.52 – 1.54. Подготовка ассортимента фототоваров к продаже, размещение и хранение товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества фототоваров органолептическим методом -подготовка фототоваров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка фототоваров к продаже:	12	

	<ul style="list-style-type: none"> 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Оформление договоров, гарантийных талонов 5. Упаковка товаров 		
1.55. Экскурсия на предприятия фототоваров товаров.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	
1.56 – 1.58. Подготовка ассортимента спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты органолептическим методом -подготовка спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу <p>Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Подготовка спортивных, охотничьих и рыболовных товаров к продаже: 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров 	12	3
1.59. Экскурсия на предприятия спортивных, охотничьих и рыболовных товаров.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	
1.60. Экскурсия на предприятие мебельных товаров	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с</p> <ul style="list-style-type: none"> - магазинами мебельных товаров 	4	

	<ul style="list-style-type: none"> - их планировкой - правилами работы и организации торговли - торгово-техническим процессом и методами торговли - видами материальной ответственности в магазинах - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами 		
1.61 – 1.63. Подготовка ассортимента мебельных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества мебельных товаров органолептическим методом -подготовка мебельных товаров к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка мебельных товаров к продаже 2. Изучение мебельных товаров по каталогам 3. Расшифровка маркировки 4. Консультация и обслуживание покупателей 5. Оформление договоров, гарантийных талонов 6. Упаковка при транспортировки товаров 	12	3
1.64. Экскурсия на предприятие строительных товаров	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с</p> <ul style="list-style-type: none"> - магазинами строительных товаров - их планировкой - правилами работы и организации торговли - торгово-техническим процессом и методами торговли - видами материальной ответственности в магазинах - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами 	4	
1.65 – 1.67. Подготовка ассортимента строительных товаров к продаже, размещение и хранение	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества строительных товаров органолептическим методом -подготовка строительных товаров к продаже 	12	3

товаров.	-осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка строительных товаров к продаже 3. Расшифровка маркировки 4. Консультация и обслуживание покупателей 5. Упаковка при транспортировке товаров		
1.68 – 1.70. Подготовка ассортимента ювелирных товаров и часов к продаже, размещение и хранение товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества ювелирных товаров и часов органолептическим методом -подготовка ювелирных товаров и часов к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка ювелирных товаров к продаже 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров	12	3
1.71. Экскурсия на предприятие ювелирных товаров и часов.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	
1.72 – 1.74. Подготовка ассортимента товаров народных художественных промыслов (НХП) и сувениров к продаже, размещение и хранение	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества изделий народных художественных промыслов (НХП) и сувениров органолептическим методом -подготовка изделий народных художественных промыслов (НХП) и сувениров к продаже	12	

товаров.	-осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка товаров народных художественных промыслов (НХП) и сувениров к продаже 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров		
1.75. Экскурсия на предприятие товаров народных художественных промыслов (НХП) и сувениров.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	
1.76 – 1.77. Подготовка ассортимента ковров и ковровых товаров к продаже, размещение и хранение товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества ковров и ковровых изделий органолептическим методом -подготовка ковров и ковровых изделий к продаже -осуществление, размещение и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация -расшифровка маркировки, клеймена и символов по уходу Виды работ: 1. Подготовка ковров и ковровых товаров к продаже 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Упаковка товаров	8	3
1.78. Экскурсия на предприятие ковров и ковровых товаров.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	

1.79 – 1.83. Инвентаризация непродовольственных товаров в торговом зале	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка товара к инвентаризации - инвентаризация непродовольственных товаров - работа с учетной документацией по инвентаризации - контрольная инвентаризация 	16	3
Дифференцированный зачет	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление внутримагазинных витрин и рекламная выкладка товаров. 2. Обслуживание и расчет с покупателями. 3. Документальное оформление торгово-технологических процессов. 	4	
	Всего за 3 курс 2 полугодие 192 часа		
	Итого за 3 курс	336	

3.2.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА ПО ПМ.01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Код профессиональных компетенций	Наименования профессиональных модулей	Количество часов производственной практики по ПМ	Виды работ
1	2	3	4
ПК 1.1-1.4	ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров	288	1.1 Общие требования к организации рабочего места продавца 1.3 Подготовка ассортимента текстильных товаров к продаже, размещение и хранение товаров 1.4 Подготовка ассортимента нетканых материалов и искусственного меха к продаже, размещение и хранение товаров 1.5 Подготовка ассортимента швейных и трикотажных товаров к продаже, размещение и хранение товаров 1.6 Подготовка ассортимента пушно-меховых и овчинно-шубных товаров к продаже, размещение и хранение товаров 1.7 Подготовка ассортимента обувных товаров к продаже, размещение и хранение товаров 1.8 Подготовка ассортимента галантерейных товаров к продаже, размещение и хранение товаров. 1.9 Подготовка ассортимента парфюмерно-косметических товаров к продаже, размещение и хранение товаров. 1.10 Подготовка ассортимента силикатных товаров к продаже, размещение и хранение товаров. 1.11 Подготовка ассортимента металло - хозяйственных товаров к продаже, размещение и хранение товаров. 1.12 Подготовка ассортимента товаров из пластмасс к продаже, размещение и хранение товаров. 1.13 Подготовка ассортимента товаров бытовой химии к продаже, размещение и хранение товаров. 1.14 Подготовка ассортимента электробытовых товаров к продаже, размещение и хранение товаров. 1.15 Подготовка ассортимента игрушек к продаже,

			<p>размещение и хранение товаров.</p> <p>1.16 Подготовка ассортимента электронных товаров и оргтехники к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.17 Подготовка ассортимента фототоваров товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.18 Подготовка ассортимента спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.20 Подготовка ассортимента мебельных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.22 Подготовка ассортимента галантерейных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.24 Подготовка ассортимента строительных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.25 Подготовка ассортимента ковров и ковровых товаров к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.26 Подготовка ассортимента ювелирных товаров и часов к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.27 Подготовка ассортимента товаров народных художественных промыслов (НХП) и сувениров к продаже, размещение и хранение товаров.</p> <p>1.28 Инвентаризация непродовольственных товаров в торговом зале</p>
ВСЕГО часов по ПП. 01		288	Квалификационный экзамен

Программа производственной практики

Формируемые профессиональные компетенции	Содержание производственной практики	Кол-во часов, всего	Виды выполняемых работ	Кол-во часов				
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;	Ознакомление обучающихся с торговым предприятием торгующих непродовольственными товарами.	6	- ознакомление с режимом работы и формами организации труда на предприятии; - правилами внутреннего распорядка; - ознакомление с правилами техники безопасности, видами травматизма и его причинами; - документальным оформлением инструктажей; - ознакомление с оборудованием; - ознакомление с ассортиментом непродовольственных товаров	6				
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем					ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы;	ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;	ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности;	ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами;

ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	Подготовка торгового оборудования к выполнению работ:	276	- подготовка весоизмерительного оборудования; - контрольно-кассовое оборудование; - прилавки; - пристенные горки	18
ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Приемка непродовольственных товаров различных ассортиментных групп		- проверка сопроводительных документов; - проверка фактического наличия товара по количеству и качеству; - распаковка товара; - расшифровка маркировки на упаковке товара; - выкладка в торговом зале	48
ПК.4.Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.				
ПК.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	Обслуживание покупателей, продажа непродовольственных товаров различных ассортиментных групп		- консультация покупателей об особенностях товаров; - расчет с покупателями; - упаковка товара; - оформление гарантийных талонов и договоров; - доставка товара	198
ПК. 4.Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.				
ПК. 2.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Инвентаризация непродовольственных товаров в торговом зале.		- подготовка товара к инвентаризации; - инвентаризация непродовольственных товаров; - работа с учетной документацией по инвентаризации; - контрольная инвентаризация	12
ПК. 4.Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.				
		Экзамен квалификационный	6	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01.ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

4.1. Требование к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Технология розничной торговли», учебной лаборатории «Технология розничной торговли непродовольственными товарами».

Оборудование учебного кабинета:

- компьютер;
- проектор;
- экран;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- шкафы для хранения образцов и наглядных пособий;
- наглядные пособия (образцы непродовольственных товаров в ассортименте изучаемых групп).

Оборудование лаборатории:

- компьютер;
- проектор;
- экран;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовые машины;
- торговая мебель: витрины, прилавки, горки;
- торговый инвентарь;
- наглядные пособия (образцы непродовольственных товаров в ассортименте изучаемых групп);
- уголок покупателя.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
2. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 г. № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 г. № 81, от 12.07.2003 г. № 421);
3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242- ст.;
4. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 769-ст.;
5. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 770 – ст.;

6. ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя, Общие требования. Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1997 г., № 439-ст.;
7. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. № 115, (П-6);
8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. № 115, (П-7);
9. «Техническое оснащение торговых организаций» Арустамов, Э.А. – М.: Издательский центр «Академия», 2008.- 208с. – ISBN 978-5-7695-3574-1;
10. Учебное пособие 1-2 часть «Товароведение непродовольственных товаров» Моисеенко Н.С. - Ростов на Дону: Феникс, 2009. – 379с.- ISBN 5-222-03016-4;
11. «Оборудование торговых предприятий» Парфентьева Т.Р. и др – М.: Издательский центр «Академия», 2004. - ISBN 978-5-7695-7643-0;
12. Учебник «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами» Неверов А.Н. и др. – М.: Издательский центр «Академия». 2004. – 464 с. ISBN 5-7695-1551-1;
13. Учебное пособие «Основы товароведения» Муравина И.В. – М.: Издательский центр «Академия», 2007 – 224 с. ISBN 978-5-7695-2686-2;
14. Учебное пособие «Рабочая тетрадь «Товароведение непродовольственных товаров» Яковенко Н.В. – М.: Издательский центр «Академия», 2007 – 96 с. ISBN 978-5-7695-4031-8;

Дополнительные источники:

1. «Правила торговли» - М.: Издательский центр «Омега-Л», 2008. – 64 с. – М.: Издательский центр «Академия», 2008 – 64 с. ISBN 978-5-370-00753-8;

Интернет ресурсы

- www.gsen.ru – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
- www.torgrus.com – сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
- www.sovtorg.ru – сайт «Современная торговля»;
- www.garant.ru – справочно-правовая система Гарант;
- www.consultant.ru – справочно-правовая система Консультант Плюс;
- www.retailer.ru – сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
- www.retaileclub.ru - учебно-информационный проект Супер-розница.

Общие требования к организации образовательного процесса

Преподавание МДК.01.01. «Розничная торговля непродовольственными товарами» профессионального модуля (ПМ) 01 «Продажа непродовольственных товаров» имеет практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков предусматриваются лабораторно-практические работы и экскурсии, которые проводятся после изучения соответствующих тем. Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельных творческих работ обучающимися.

Освоению данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин ОП.01. «Основы деловой культуры», ОП.02. «Основы бухгалтерского учета»,

ОП.03 «Организация и технология розничной торговли», ОП.04. «Санитария и гигиена», МДК 03.01. «Эксплуатация контрольно-кассовой техники», факультатива Ф1. «Основы закона о защите прав потребителя».

В процессе изучения ПМ.01. преподаватели и мастера должны использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Учебная практика (УП) ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров» проводится на базе учебного учреждения – в лаборатории «Технология розничной торговли непродовольственными товарами». Руководство группой во время учебной практики, осуществляет мастер производственного обучения.

Производственная практика (ПП) ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» проводится на предприятиях розничной торговли района. Руководство производственной практикой осуществляет руководитель практики от учебного учреждения, а так же руководитель практики от предприятия. Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики в полном объеме.

Формой итоговой аттестации по ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров» является квалификационный экзамен.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Реализация образовательной программы среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих СПО по профессии 38.01.02. «Продавец, контролёр-кассир», должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Мастера производственного обучения должны иметь на 1-2 разряда по профессии рабочего выше. Чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

Инженерно-педагогический состав:

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. ПРОДАЖА
НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Освоенные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
<p>ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p>	<p>Проверка сопроводительных документов произведена верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p> <p>Подсчет количества товаров произведен верно.</p> <p>Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов.</p> <p>Приемка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно-производственных работ.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно-производственных работ.</p> <p>Тестирование. Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно-производственных работ. Экзамен.</p> <p>Экспертная оценка выполнения учебно-производственных работ.</p>
<p>ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании.</p>	<p>Подготовка товаров к продаже произведена верно, в соответствии с нормативно-технической документацией.</p> <p>Размещение товаров произведено верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности</p> <p>Выкладка товаров произведена верно, в соответствии с планограммой и правилами техники безопасности</p>	<p>Тестирование. Экспертная оценка практических и учебно-производственных работ.</p> <p>Тестирование. Экспертная оценка практических и учебно-производственных работ. Экзамен.</p> <p>Тестирование. Экспертная оценка практических и учебно-производственных работ. Экзамен.</p>
<p>ПК.3. Обслуживать покупателей и</p>	<p>Обслуживание покупателей произведено, верно, в</p>	<p>Экспертная оценка учебно-производственных работ.</p>

предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	соответствии с требованиями стандартов обслуживания	Экзамен.
ПК.4. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	Контроль сохранности товарно-материальных ценностей производится в соответствии с требованиями нормативных документов.	Тестирование. Экспертная оценка учебно-производственных работ.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценки на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных

	личностного развития. Решение не типовых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации.	работ.
ОК.5.Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.	Оформление самостоятельной работы с использованием ИКТ. Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.6.Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, покупателями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе. Участие в планировании и организации групповой работы.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.7.Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Демонстрация соблюдения правил реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и Правилами продажи товаров.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.8.Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.	Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.