

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Саратовской области

«Балашовский политехнический лицей»

Рассмотрено

на цикловых методических комиссиях

*Иванов*  
«30» августа 2019г.



Утверждаю

Директор ГБПОУ СО «БПЛ»

*В.В. Горшков*

2019г.

Одобрено

работодателем

Директор ИП «Дресс Код»

*Е.В. Боганцева*

«30» августа 2019г.



Одобрено

методическим советом лицея

ГБПОУ СО «БПЛ»

Председатель *Иванов* /Шатилов И.Н./

«20» августа 2019г.

Одобрено

работодателем

Директор ИП «Руднева Светлана

Валентиновна» *С.В. Руднева*

/С.В. Руднева

«30» августа 2019г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01

Продажа непродовольственных товаров

программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих  
для профессии социально-экономического профиля  
38.01.02 Продавец, контролер-кассир на базе основного общего образования

УТВЕРЖДАЮ

Зам.директора по УПР

 / Примина А.А./


«30» августа 2019 г.

« 31 » августа 2020 г.


« 31 » августа 2021 г.

ОДОБРЕНО на заседании цикловой  
методической комиссии


Протокол № 1, «30» августа 2018 г.

Председатель комиссии /  / Козлова О.В./

Протокол № 1, « 31 » августа 2020 г.

Председатель комиссии /  / Козлов О.В./

Протокол № 1, « 31 » августа 2021 г.

Председатель комиссии /  / Козлов О.В./

Составитель (автор): Федина И.В. преподаватель ГБПОУ СО «БПЛ»

Рецензенты:

Внутренний

Москалева Е.А. старший мастер

Внешний

Руднева Светлана Валентиновна директор ИП «Руднева С.В.»


Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир на базе среднего общего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 02 августа 2013 года № 723;

ОДОБРЕНО методическим советом лица  
ГБПОУ СО «БПЛ»

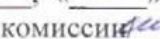
Протокол № 1, «30» августа 2019 г.

Председатель  Шатилов И.Н./

Протокол № 1, « 31 » августа 2020 г.

Председатель  Мельников И.Н./

Протокол № 2, « 31 » августа 2021 г.

Председатель комиссии  Мельников И.Н./

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	9
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	21
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	24

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Продажа непродовольственных товаров.

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы подготовки КРС (ППКРС) в соответствии с ФГОС профессии СПО 100701.01 Продавец, контролер-кассир в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа непродовольственных товаров соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при освоении профессии: Кассир торгового зала, контролер-кассир, продавец непродовольственных товаров, продавец продовольственных товаров на базе основного общего и среднего общего образования; при повышении квалификации и профессиональной переподготовке продавцов для предприятий торговли, без опыта работы.

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

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

#### **иметь практический опыт:**

обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров.

#### **уметь:**

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно- меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно- косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;

- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп.

**знать:**

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров;
- назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей правила охраны труда.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы профессионального модуля:**

всего – **651** час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **255** часов, включая:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **170** часа;  
самостоятельной работы обучающегося – **85** часа;  
учебной практики- **216** часа;  
производственной практики- **180** часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товароматериальных ценностей.
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, не соответствующие за результаты своей работы.
ОК4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством и клиентами.
ОК7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.
ОК8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### Тематический план профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров»

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 1	Раздел ПМ 1. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.	58	15	8	7	36	
ПК 2	Раздел ПМ 2. Товароведение непродовольственных товаров.	357	130	63	65	156	
ПК 3	Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда	39	18	6	9	12	
ПК 4	Раздел ПМ 4. Защита прав потребителей при продаже непродовольственных товаров	17	7	3	4	12	
	Производственная практика	180	-				180
	<b>Всего:</b>	<b>651</b>	<b>170</b>	<b>80</b>	<b>85</b>	<b>216</b>	<b>180</b>

## Содержание обучения по профессиональному модулю(ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.</b>		<b>58</b>	
<b>МДК Розничная торговля непродовольственными товарами</b>			
<b>Тема 1.1. Ведение в товароведение. 11ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>5</b>	
	<b>1</b> <b>Содержание предмета товароведение.</b> Связь товароведения с другими науками. Виды потребительских свойств товаров и их характеристика	1	<b>2</b>
	<b>2</b> <b>Понятие качества товаров.</b> Показатели качества товаров. Методы определения качества. Контроль качества товаров. Понятие дефекта товаров.	1	<b>2</b>
	<b>3</b> <b>Ассортимент товаров.</b> Виды и показатели ассортимента. Управление ассортиментом.	1	<b>2</b>
	<b>4</b> <b>Стандартизация и сертификация товаров.</b> Понятие стандартизации и сертификации. Виды стандартов. Формы сертификации продукции. Понятие идентификации. Средства идентификации.	1	<b>2</b>
	<b>5</b> <b>Информация о товаре.</b> Обязательные данные маркировки. Информационные знаки. Штриховые коды.	1	<b>2</b>
	<b>Практические занятия:</b>	<b>6</b>	
	Проверка качества товаров различными методами.	2	
	Работа с сертификатами качества.	2	
	Изучение маркировки различных видов товаров	2	
<b>Тема 1.2. Прием товаров в магазине. 4 ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>1</b> <b>Транспортные и сопроводительные документы.</b> Виды документов, их содержание.	1	<b>2</b>
	<b>2</b> <b>Приемка товаров по количеству и качеству.</b> Особенности приемки отдельных групп непродовольственных товаров.	1	<b>2</b>
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	Проверка соответствия цен, сортности, указанных в сопроводительных документах и на маркировке.	2	
<b>Самостоятельные работы при изучении ПМ 1</b>			
<b>Тематика заданий</b>		<b>7</b>	
Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы, периодической печати по профессии. Подготовка к практическим работам с использование методических рекомендаций преподавателя.			



<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b>		<b>36</b>		
Инструктаж по технике безопасности и охране труда на предприятиях торговли. Изучение вида и ассортимента товаров в магазинах города. Работа со стандартами, применяемыми в торговых организациях. Работа с сертификатами качества на непродовольственные товары различных товарных групп. Маркировка различных групп товаров. Участие в приемке товаров по количеству.				
<b>Раздел ПМ 2. Товароведение непродовольственных товаров.</b>		<b>351</b>		
<b>МДК Розничная торговля непродовольственными товарами</b>				
<b>Тема 2.1. Текстильные, швейные и трикотажные товары.</b> <b>15ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>5</b>	
	<b>1</b>	<b>Свойства волокон и тканей.</b> Волокна натуральные и химические. Формирование свойств пряжи, нитей и тканей. Формирование свойств трикотажных полотен, нетканых и текстильных материалов.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>2</b>	<b>Потребительские свойства волокон.</b> Классификация и ассортимент тканей. Оценка уровня качества тканей.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>3</b>	<b>Швейные трикотажные изделия.</b> Размерная типология для массового производства одежды. Классификация и ассортимент. Формирование потребительских свойств. Контроль качества, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>4</b>	<b>Подготовки к продаже и продажа тканей.</b> Особенности подготовки к продаже различных видов тканей, их выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи тканей.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>5</b>	<b>Подготовка к продаже и выкладка швейных трикотажных изделий.</b> Особенности выкладки на торговом оборудовании швейных трикотажных изделий.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>Практические занятия.</b>		<b>10</b>	
	Распознавание тканей по составу сырья.		<b>2</b>	
	Распознавание тканей по переплетениям		<b>2</b>	
	Определение качества одежды.		<b>2</b>	
	Изучение маркировки и размерной градации одежды.		<b>2</b>	
	Отработка приемов измерения тканей.		<b>2</b>	
<b>Тема 2.2. Кожевенно-обувные товары.</b> <b>8ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	<b>1</b>	<b>Общая характеристика обувных материалов.</b> Натуральные кожи для верха и низа обуви. Искусственные и синтетические обувные материалы.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>2</b>	<b>Кожаная обувь.</b> Обработка деталей и методы крепления. Ассортимент, потребительские свойства, требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение.	<b>1</b>	<b>3</b>

	<b>3</b>	<b>Резиновая обувь.</b> Ассортимент, требование к качеству, упаковка, маркировка.	1	<b>3</b>
	<b>4</b>	<b>Особенности приемки и подготовки к продаже обуви.</b> Особенности подготовки к продаже и выкладки различных видов обуви.	1	<b>3</b>
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
		Распознавание материала верха.	1	
		Изучение методов крепления.	1	
		Изучение маркировки и размерной градации	1	
		Особенности выкладки обуви на торговом оборудовании	1	
<b>Тема 2.3. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары. 8ч.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>4</b>	
	<b>1</b>	<b>Пушно-меховое сырье.</b> Основное сырье, строение, свойства пушно-мехового полуфабриката.	1	<b>3</b>
	<b>2</b>	<b>Ассортимент пушно-мехового полуфабриката.</b> Классификация, принципы сортировки.	1	<b>3</b>
	<b>3</b>	<b>Ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.</b> Основы производства, классификация, контроль качества, сертификация.	1	<b>3</b>
	<b>4</b>	<b>Приемка и подготовка к продаже пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.</b> Особенности подготовки к продаже некоторых видов товаров данной группы и их выкладка на торговом оборудовании.	1	<b>3</b>
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
		Определение свойств волосяного покрова меха	1	
		Определение видов меха.	1	
		Определение качества меха.	1	
		Изучение маркировки пушно-меховых и овчинно-шубных товаров, их выкладка на торговом оборудовании.	1	
<b>Тема 2.4. Парфюмерно-косметические и галантерейные товары. 10ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	<b>1</b>	<b>Парфюмерные товары.</b> Состав парфюмерных жидкостей. Ассортимент, упаковка, маркировка, хранение.	1	<b>3</b>
	<b>2</b>	<b>Гигиеническая косметика.</b> Ассортимент кремов, лосьонов, туалетного мыла, зубной пасты, средств ухода за волосами, декоративной косметики. Показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.	1	<b>3</b>
	<b>3</b>	<b>Декоративная косметика.</b> Средства на жировой основе. Косметика порошкообразная, компактная, для ногтей и ресниц. Упаковка, маркировка, хранение.	1	<b>3</b>
	<b>4</b>	<b>Кожевенно-галантерейные товары.</b> Классификация, ассортимент, требования качества.	1	<b>3</b>
	<b>5</b>	<b>Текстильная и металлическая галантерея.</b> Ассортимент, показатели качества.	1	<b>3</b>
	<b>6</b>	<b>Приемка и подготовка к продаже парфюмерно-косметических и галантерейных товаров.</b> Особенности приемки парфюмерно-косметических товаров. Выкладка на торговом оборудовании галантерейных товаров.	1	<b>3</b>
	<b>Практические задания</b>		<b>4</b>	
		Определение качества и стойкости запаха парфюмерных жидкостей.	1	

	Составление систематизирующей таблицы по теме «Классификация галантерейных товаров»	1		
	Приемка парфюмерно-косметических товаров.	1		
	Подготовка к продаже галантерейных товаров	1		
<b>Тема 2.5. Изделия из пластмасс, силикатные товары. 10ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>		
	<b>1</b>   <b>Изделия из пластмасс.</b> Классификация товаров народного потребления, ассортимент, дефекты, требования к качеству, маркировка, условия и сроки хранения.	1	<b>3</b>	
	<b>2</b>   <b>Стекланные товары.</b> Стеклообразующие материалы. Классификация и ассортимент, оценка качества, маркировка, упаковка, хранение.	1	<b>3</b>	
	<b>3</b>   <b>Керамические товары.</b> Классификация и ассортимент, свойства, маркировка, оценка качества.	1	<b>3</b>	
	<b>4</b>   <b>Фарфоровые и фаянсовые товары.</b> Ассортимент, оценка качества, дефекты, упаковка и маркировка.	1	<b>3</b>	
	<b>5</b>   <b>Приемка изделий из пластмасс и силикатных товаров.</b> Особенности приемки и выкладки изделий из пластмасс.	1	<b>3</b>	
	<b>6</b>   <b>Продажа силикатных товаров.</b> Методы и особенности продажи некоторых видов силикатных товаров.	1	<b>3</b>	
	<b>Практические занятия.</b>	<b>4</b>		
	Определение вида и качества пластмасс.	1		
	Градация качества стеклянных и керамических товаров.	1		
	Приемка изделий из пластмасс и силикатных товаров	1		
	Подготовка к продаже силикатных товаров	1		
	<b>Тема 2.6. Бытовые химические товары. 9ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>5</b>	
		<b>1</b>   <b>Синтетические моющие средства.</b> Состав, классификация, ассортимент, маркировка, требования к качеству, хранение.	1	<b>3</b>
<b>2</b>   <b>Лакокрасочные материалы.</b> Состав, классификация, ассортимент, маркировка, требования к качеству, хранение.		1	<b>3</b>	
<b>3</b>   <b>Клеящие материалы.</b> Состав, классификация, маркировка, хранение.		1	<b>3</b>	
<b>4</b>   <b>Чистящие, полирующие, дезинфицирующие средства, минеральные удобрения и ядохимикаты.</b> Ассортимент, маркировка, упаковка, хранение.		1	<b>3</b>	
<b>5</b>   <b>Приемка и подготовка к продаже бытовых химических товаров.</b> Особенности выкладки товаров бытовой химии		1	<b>3</b>	
<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>		
Изучение маркировки и хранения синтетических моющих средств.		1		
Маркировка, особенности хранения лакокрасочных товаров.		1		
Подготовка к продаже бытовых химических товаров.		1		
Выкладка бытовых химических товаров на торговом оборудовании		1		
<b>Тема 2.7. Строительные материалы. 5ч.</b>		<b>Содержание.</b>	<b>3</b>	
		<b>1</b>   <b>Вязущие вещества.</b> Воздушные и гидравлические вязущие средства. Ассортимент, требования к качеству, маркировка, хранение.	1	<b>3</b>
	<b>2</b>   <b>Стекломатериалы.</b> Ассортимент, маркировка, хранение.	1	<b>3</b>	
	<b>3</b>   <b>Особенности продажи строительных материалов.</b> Используемые методы продаж.	1	<b>3</b>	

	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>		
	Классификация ассортимента строительных товаров	1		
	Приемка строительных материалов.	1		
<b>Тема 2.8. Металлохозяйственные товары. 6ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>3</b>		
	<b>1</b>   <b>Производство металлохозяйственных товаров.</b> Свойства материалов, применяемых для их производства. Способы соединения деталей и чистота их обработки. Защита от коррозии и декорирование изделий.	1	<b>3</b>	
	<b>2</b>   <b>Ассортимент металлохозяйственных товаров.</b> Виды металлической посуды. Ножи, столовые приборы. Инструменты, крепежные изделия, приборы для окон и дверей.	1	<b>3</b>	
	<b>3</b>   <b>Подготовка к продаже и выкладка металлохозяйственных товаров.</b> Особенности подготовки к продаже и методы продажи товаров данной группы	1	<b>3</b>	
	<b>Практические занятия</b>	<b>3</b>		
	Составление таблицы по теме «Инструменты»	1		
	Приемка некоторых видов металлохозяйственных товаров.	1		
	Выкладка на торговом оборудовании металлохозяйственных товаров.	1		
<b>Тема 2.9. Электробытовые товары. 17ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>9</b>		
	<b>1</b>   <b>Проводниковые и электро-установочные изделия.</b> Ассортимент, требования к качеству, маркировка.	1	<b>3</b>	
	<b>2</b>   <b>Бытовые светильники.</b> Классификация, ассортимент, маркировка, требования к качеству.	1	<b>3</b>	
	<b>3</b>   <b>Электронагревательные приборы.</b> Классификация, ассортимент, особенности маркировки и упаковки, требования к качеству.	1	<b>3</b>	
	<b>4</b>   <b>Холодильники.</b> Классификация, ассортимент, виды, эксплуатационные характеристики, требования к качеству.	1	<b>3</b>	
	<b>5</b>   <b>Бытовые стиральные машины.</b> Классификация, ассортимент, эксплуатационные характеристики, маркировка, особенности транспортировки и хранения.	1	<b>3</b>	
	<b>6</b>   <b>Уборочные машины.</b> Классификация, ассортимент, эксплуатационные характеристики, требования к качеству, маркировка.	1	<b>3</b>	
	<b>7</b>   <b>Машины для механизации кухонных работ.</b> Классификация, виды, ассортимент, маркировка.	1	<b>3</b>	
	<b>8</b>   <b>Машины и приборы для поддержания микроклимата в помещениях.</b> Классификация, ассортимент, виды, маркировка, особенности транспортировки.	1	<b>3</b>	
	<b>9</b>   <b>Приемка и подготовка к продаже электробытовых товаров.</b> Особенности размещения в торговом зале. Применяемые методы продажи.	1	<b>3</b>	
	<b>Практические занятия</b>	<b>8</b>		
	Изучение эксплуатационных характеристик электробытовых товаров.	2		
	Изучение маркировки электробытовых товаров.	2		
	Особенности сборки и установки некоторых видов электробытовых товаров.	2		
	Размещение электрооборудования в торговом зале при различных методах продажи	2		
	<b>Тема 2.10. Культтовары. 16ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	
		<b>1</b>   <b>Школьно-письменные и канцелярские товары.</b> Ассортимент изделий из бумаги,	1	<b>3</b>

		картона, школьно-письменных принадлежностей. Требования к качеству, маркировка. Ассортимент канцелярских товаров.		
	2	<b>Фототовары.</b> Классификация и ассортимент фотоаппаратов. Фотопринадлежности, фотоматериалы и фотохимикаты. Требования к качеству, маркировка.3	1	3
	3	<b>Бытовая радиоэлектронная аппаратура.</b> Ассортимент радиоприемников, магнитофонов, проигрывателей, телевизоров, видеомагнитофонов, видеоплееров, видеокамер. Основные параметры, особенности упаковки и маркировки.	1	3
	4	<b>Игрушки.</b> Классификация и ассортимент игрушек. Контроль качества игрушек	1	3
	5	<b>Спорттовары.</b> Ассортимент, требования к качеству, особенности маркировки.	1	3
	6	<b>Приемка и подготовка к продаже культтоваров.</b> Особенности приемки и выкладки на торговом оборудовании различных видов культтоваров.	1	3
	7	<b>Подготовка к продаже и размещение спорттоваров.</b> Особенности размещения и выкладки различных видов спорттоваров. Методы продажи.	2	3
	<b>Практические занятия.</b>		<b>8</b>	
	Составление систематизирующей таблицы по теме: «Классификация и ассортимент спортивных товаров»		2	
	Изучение основных параметров, классификации и маркировки проигрывателей компакт-дисков.		1	
	Изучение основных параметров, классификации и маркировки телевизоров.		1	
	Органолептическое определение качества материалов для изготовления игрушек.		2	
	Подготовка к продаже и выкладка культтоваров.		1	
	Подготовка к продаже и размещение спорттоваров.		1	
<b>Тема 2.11. Мебельные товары. 6ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1	<b>Материалы для производства мебели.</b> Общие сведения об основных материалах, их виды, требования к качеству.	1	3
	2	<b>Мебель.</b> Классификация, ассортимент, контроль качества, особенности маркировки, упаковки, транспортировки и хранения.	1	3
	3	<b>Приемка и подготовка к продаже мебели.</b> Особенности подготовки к продаже некоторых видов мебели. Размещение в торговом зале.	1	3
	4	<b>Продажа мебели.</b> Особенности продажи мебели. Методы продажи.	1	3
	<b>Практические занятия.</b>		<b>2</b>	
	Изучение маркировки мебели. Размещение мебели в торговом зале.		2	
<b>Тема 2.12. Художественные изделия и сувениры. 4ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>3</b>	
	1	<b>Сувениры.</b> Классификация, ассортимент.	1	3
	2	<b>Изделия народных художественных промыслов.</b> Классификация, ассортимент, особенности изготовления	1	3
	3	<b>Приемка подготовка к продаже и выкладка сувениров и изделий художественных промыслов.</b> Особенности выкладки и методы продажи сувениров и художественных изделий.	1	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>1</b>	

	Распознавание видов сувенирной продукции по представленным образцам. Выкладка сувенирной продукции	1	
<b>Тема 2.13. Ювелирные изделия и бытовые часы. бч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>3</b>	
	<b>1</b> Ювелирные изделия. Бытовые часы. Классификация и ассортимент, особенности упаковки, маркировки и хранения	1	<b>3</b>
	<b>2</b> Приемка и хранение ювелирных изделий и часов. Особенности приемки, правила хранения продажи и обмена ювелирных изделий и часов.	1	<b>3</b>
	<b>Практические занятия.</b>	<b>3</b>	
	Составление систематизирующей таблицы по теме: «Классификация и ассортимент ювелирных изделий»	1	
	Изучение ассортимента часов	2	
<b>Самостоятельные работы обучающихся</b>			
<b>Тематика заданий.</b>		<b>65</b>	
<p>Конспектирование учебного текста.  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Тестирование.  Подготовка сообщений.  Решение производственных (профессиональных) задач. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практических работ.</p>			
<b>Учебная практика</b>			
<b>Виды работ.</b>		<b>156</b>	
<p>Определить по образцам вид ткани и ее назначение. Подготовка тканей к продаже.  Определение потребительских свойств и уровня качества тканей.  Выкладка швейных трикотажных изделий на торговом оборудовании в соответствии с назначением, видом и размером.  Работа с образцами пушно-меховых полуфабрикатов, определение их вида, сорта и назначения.  Работа с образцами верхней меховой одежды, подготовка ее к продаже, размещение на торговом оборудовании.</p>			

<p>Работа с образцами меховых головных уборов и овчинно-шубных изделий, их маркировка, оценка качества.</p> <p>Работа с образцами парфюмерных жидкостей, их маркировка, подготовка к продаже.</p> <p>Работа с образцами гигиенической и декоративной косметики, их упаковка и маркировка, выкладка на торговом оборудовании, правила продажи.</p> <p>Работа с образцами разных видов кожевенно-галантерейных товаров, оценка их качества.</p> <p>Работа с образцами текстильной и металлической галантереи, подготовка изделий к продаже.</p> <p>Работа с образцами пластмассовых изделий для пищевых продуктов, определение соответствия их качества.</p> <p>Работа с образцами пластмассовых изделий для непищевых продуктов, их маркировка, подготовка к продаже.</p> <p>Работа с образцами галантерейных и культтоваров из пластических масс, их хранение, правила продажи.</p> <p>Работа с образцами синтетических моющих, чистящих и полирующих средств, клеящих материалов, оценка их качества, подготовка к продаже.</p> <p>Работа с образцами лакокрасочных материалов, их маркировка, особенности продажи.</p> <p>Работа с образцами стеклянных товаров, оценка их качества, подготовка к продаже.</p> <p>Работа с образцами керамических товаров, оценка их качества, подготовка к продаже.</p> <p>Особенности подготовки к продаже и продажа минеральных вяжущих веществ, листовых стройматериалов, стеклянных блоков и профилей.</p> <p>Изучение ассортимента металлической посуды, ножевых изделий, столовых приборов, инструментальных товаров и принадлежностей по назначению и виду металла. Определение качества, подготовка к продаже.</p> <p>Определение качества проводов, шнуров, электро-установочных изделий, предохранителей, ламп накаливания, люминесцентных ламп. Особенности подготовки их к продаже.</p> <p>Работа с образцами электронагревательных приборов, машин для механизации кухонных работ, машин и приборов для поддержания микроклимата в помещениях, холодильников, бытовых стиральных и уборочных машин. Особенности продажи электротоваров.</p> <p>Работа с образцами школьно-письменных, канцелярских товаров и фотоаппаратов.</p> <p>Изучение технических характеристик бытовой радиоэлектронной аппаратуры. Особенности подготовки к продаже и выкладки на торговом оборудовании. Особенности продажи игрушек.</p> <p>Определение материала изготовления мебели, их вида и модели. Особенности продажи мебели.</p> <p>Работа с образцами художественных изделий и сувениров, определение их вида, оценка качества.</p> <p>Работа с образцами ювелирных товаров, оценка их качества. Особенности продажи ювелирных товаров.</p>			
<b>Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда</b>		<b>39</b>	
<b>МДК Розничная торговля непродовольственными товарами</b>			
<b>Тема 3.1. Немеханическое оборудование и торговый инвентарь. 10ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	<b>1</b>   <b>Требования к торговой мебели.</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>2</b>   <b>Классификация и виды торговой мебели.</b> Использование различной торговой мебели при организации торговли непродовольственными товарами.	<b>1</b>	<b>3</b>
	<b>3</b>   <b>Классификация и назначение немеханического оборудования.</b> Виды, назначение,	<b>1</b>	<b>3</b>

		правила эксплуатации.		
	<b>4</b>	<b>Торговый инвентарь.</b> Классификация, применение, правила использования.	1	<b>3</b>
	<b>5</b>	<b>Средства измерения длины и объема.</b> Понятие, назначение, классификация, виды и правила измерения.	2	<b>3</b>
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	Составление схем расстановки торговой мебели при реализации различных групп товаров.		2	
	Размещение инвентаря на рабочем месте продавца		2	
<b>Тема 3.2. Весоизмерительное оборудование торговых предприятий.</b> <b>9ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>5</b>	
	<b>1</b>	<b>Классификация весоизмерительного оборудования.</b> Признаки классификации. Требования к весоизмерительному оборудованию.	1	<b>3</b>
	<b>2</b>	<b>Гири.</b> Виды гирь, правила пользования и ухода за ними.	1	<b>3</b>
	<b>3</b>	<b>Устройство весов.</b> Назначение, отличительные особенности, правила эксплуатации.	1	<b>3</b>
	<b>4</b>	<b>Правила установки, клеймления и поверки весов.</b> Органы, имеющие право на проведение поверки весоизмерительного оборудования и контроля за его работой.	1	<b>3</b>
	<b>5</b>	<b>Требования техники безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования.</b> Производственная санитария при эксплуатации весоизмерительного оборудования.	1	<b>3</b>
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	
	Отработка правил установки весов		2	
	Отработка приемов взвешивания		2	
<b>Тема 3.3. Система защиты товаров.</b> <b>3ч.</b>	<b>Содержание</b>		<b>1</b>	
	<b>Система защиты товаров.</b> Назначение и классификация, устройство, порядок использования. Требования техники безопасности при эксплуатации		1	<b>3</b>
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	Изучение видов средств защиты товаров.		2	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3</b> <b>Тематика заданий</b>			<b>9</b>	
Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы, периодической печати по профессии. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ. Подготовить сообщение на тему «Требования к торговым помещениям» Составить тесты по теме «Торговая мебель» Проработка инструкционных карт по устройству, подготовке к работе и правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования.				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b>			<b>12</b>	
Применение способов расстановки торговой мебели в соответствии со спецификой торгового зала. Отработка приемов и навыков работы с торговым инвентарем различного назначения. Установка и обслуживание весоизмерительного оборудования различных типов. Отработка навыков и приемов работы на весах				



различных видов.			
<b>Раздел ПМ 4. Защита прав потребителей при продаже непродовольственных товаров.</b>		<b>23</b>	
<b>МДК Розничная торговля непродовольственными товарами</b>			
<b>Тема 4.1. Защита прав потребителей при продаже непродовольственных товаров. 13ч.</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	
	<b>1</b> <b>Защита прав потребителя. Общие понятия.</b> Понятия потребитель, изготовитель, продавец, уполномоченная изготовителем организация, импортер, недостаток товара, существенный недостаток, срок службы и безопасность товара. Информация о товаре. Ответственность за непредоставление информации о товаре.	2	<b>3</b>
	<b>2</b> <b>Последствия продажи товаров ненадлежащего качества.</b> Права потребителей в соответствии со ст. 18 Закона РФ «О защите прав потребителей» право потребителя на расторжение договора купли-продажи. Правило «15 дней». Проведение экспертизы.	2	<b>3</b>
	<b>3</b> <b>Сроки удовлетворения изготовителем и продавцом требований потребителя.</b> Сроки устранения недостатков товара. Право потребителя на предоставление на период ремонта аналогичного непродовольственного товара. Перечень товаров, на которые это правило распространяется. Сроки удовлетворения иных требований. Ответственность за просрочку выполнения требований потребления.	2	<b>3</b>
	<b>4</b> <b>Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров.</b> Правила продажи: текстильных изделий, обуви, меховых, технических сложных товаров, драгметаллов, бытовой химии, мебели. Дистанционный способ продажи. Правила продажи товаров по образцам	1	<b>3</b>
	<b>Практические занятия</b>	<b>5</b>	
	Решение различных спорных ситуаций.	2	
	Право потребителя на обмен товаров надлежащего качества.	2	
	Порядок расчета с потребителем в случае приобретения товара ненадлежащего качества	1	
	Дифференцированный зачет	2	
<b>Самостоятельные работы при изучении раздела ПМ 4</b> <b>Тематика заданий.</b> Изучение нормативных правовых документов, в том числе закона РФ «О защите прав потребителей». Изучение практики рассмотрения дел по защите прав потребителей по материалам Интернет-ресурсов, журнала «Спрос». Составление ситуационных задач.		<b>4</b>	
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> Изучение нормативных правовых документов находящихся непосредственно на предприятии торговли.		<b>12</b>	
<b>Производственная практика</b> <b>Виды работ</b> Ознакомление с предприятием торговли. Проверка комплектности товаров при их приемке. Участие в приемке товаров по количеству и качеству.		<b>180</b>	

<p>Получение различных видов товаров и подготовка их к продаже.  Оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин.  Применение методов изучения покупательского спроса в магазине.  Обслуживание покупателей.  Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладки на торгово-технологическом оборудовании.  Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.  Организация и технология продажи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Текстильные, швейные и трикотажные товары.</li> <li>• Кожевенно-обувные товары.</li> <li>• Пушно-меховые и овчинно-шубные товары.</li> <li>• Парфюмерно- косметические и галантерейные товары.</li> <li>• Изделия из пластмасс, силикатные товары.</li> <li>• Бытовые химические товары.</li> <li>• Строительные материалы.</li> <li>• Металлохозяйственные товары.</li> <li>• Электробытовые товары.</li> <li>• Культтовары.</li> <li>• Мебельные товары.</li> <li>• Художественные изделия и сувениры.</li> <li>• Ювелирные изделия и бытовые часы.</li> </ul> <p>Подготовка к работе, взвешивание различных видов товаров, обслуживание весов по окончании работы.  Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>		
	<b>Всего</b>	<b>651</b>

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для реализации программы модуля в лицее имеются учебные кабинеты:

Деловой культуры;

Бухгалтерского учета;

Санитарии и гигиены

Лаборатории торгово-технологического оборудования;

Организации и технологии розничной торговли;

Лаборатории:

Учебный магазин;

Торгово-технологическое оборудование

Оборудование кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочее место преподавателя;

- посадочные места обучающихся по количеству мест

- комплект учебно-наглядных пособий

- контрольно-измерительные материалы;

- основная учебная литература;

- нормативно-техническая документация.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- весы электронные различных марок;

- инвентарь для приемки, подготовки и продажи товаров и вскрытия тары;

- образцы этикеток и товаров;

- рабочее место мастера;

- рабочие места обучающихся;

- кассовое оборудование;

- учебно-методические комплекты

- нормативно-техническая документация.

- Правила безопасности труда в учебной мастерской, инструкции по безопасности труда при работе на технологическом оборудовании, правила противопожарной безопасности, правила поведения обучающихся в учебной мастерской.

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

Лифиц, И. М. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2016. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9007-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/395767>

Л. В. Карташова, Н. И. Сергеева, Л. А. Колесникова. - 2-е изд., стер. - Москва: Академия, 2019. - 22 см. - (Профессиональное образование) - 2019. – 281

Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 479 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9322-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/426587>

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442318>

Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

#### **Дополнительные источники:**

Магомедов, А. М. Экономика организации: учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441535>

Лупикова, Е. В. Бухгалтерский учет. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. В. Лупикова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 244 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8995-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437157>

Воронченко, Т. В. Бухгалтерский учет. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Воронченко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 353 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11419-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/445265>

Воронченко, Т. В. Бухгалтерский учет. В 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Воронченко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 352 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11420-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/445266>

#### **Нормативные документы**

1. Закон РФ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22 мая 2003 года № 54-ФЗ

2. Порядок ведения кассовых операций в РФ утвержденный Банком России от 11.03.2014 N 3210-У

3. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 N 2300-1

### **Ресурсы Internet:**

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.panor.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, reteilerclub. ru - учебно-информационный проект Супер- розница.

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы. Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки составляет 36 академических часов в неделю. Учебная практика проводится рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями.

Производственная практика проводится в организациях (магазинах), направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Параллельно с изучением ПМ 01 «Продажа непродовольственных товаров изучаются следующие дисциплины»:

- Основы деловой культуры;
- Санитария и гигиена;
- Организация и технология розничной торговли;
- Основы бухгалтерского учета;
- Безопасность жизнедеятельности.

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю:

-Реализация программы профессионального модуля 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 выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение

обучающимся профессионального модуля. 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 (ВИДАПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональны е компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результатов</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Приемка товаров по количеству в соответствии с данными сопроводительных документов: проверка целостности тары и упаковки, подсчет количества мест, проверка количества в каждой единице упаковки, проверка массы брутто, нетто. Приемка товаров по качеству: определение соответствия органолептических показателей качества данным нормативно- технических документов, соответствие комплектности. Проверка сроков годности. Корректировка сопроводительных документов в соответствии с установленными правилами в случае расхождения. (Акты приемки товаров)	Текущий контроль в форме тестирования, контрольных работ, отчетов по лабораторным и практическим работам. Зачеты по учебной и производственной практике и по каждому из разделов ПМ.
Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом оборудовании.	Освобождение от тары и упаковочного материала. Проверка сроков годности. Сортировка товара. Придание товарного вида в соответствии с требованиями стандартов. Подготовка весоизмерительного оборудования. Оформление ценников, подача товара в торговый зал. Размещение товаров по группам и подгруппам. Санитарная подготовка выставочного оборудования и инвентаря. Выкладка товаров с использованием различных способов на торгово- технологическом оборудовании. Размещение ценников рекламной информации	Текущий контроль в форме тестирования, контрольных работ, отчетов по лабораторным и практическим работам. Зачеты по учебной и производственной практике и по каждому из разделов ПМ.
Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную	Знание ассортимента товаров и розничных цен.	Текущий контроль в форме

<p>информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации</p>	<p>Встреча покупателей и Выявление спроса. Использование товароведных знаний в процессе консультации</p> <p>Качественное обслуживание покупателей.</p>	<p>тестирования, контрольных работ, отчетов по практическим занятиям.</p> <p>Зачеты по учебной и производственной практике и по каждому из разделов ПМ.</p>
<p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>	<p>Заключение договора о материальной ответственности, условия наступление материальной ответственности. Составление товарных отчётов, отчетов по таре, заполнение карточек количественно-суммового учета. Подготовка товаров к инвентаризации, проведение инвентаризации, составление акта результатов инвентаризации.</p>	<p>Текущий контроль в форме тестирования, контрольных работ, отчетов по лабораторным и практическим работам. Зачеты по учебной и производственной практике и по каждому из разделов ПМ.</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели результатов подготовки</b>	<b>Формы и методы контроля</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- Полнота, своевременность, аккуратность выполнения заданий для реализации профессиональных задач - Демонстрация интереса к будущей профессии - Положительные отзывы с производственной практики	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач - Эффективность и качество выполнения профессиональных задач	Тестовый контроль Решение ситуационных задач Деловая игра Оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	- Своевременность, точность принимаемых решений в стандартных и нестандартных ситуациях, способность нести за них ответственность	Оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- Уровень, полнота знаний, умений при поиске и использовании информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Решение ситуационных задач Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- Правильность выбора, обоснованность, полнота использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- Уровень культуры общения с обучающимися, преподавателями, сотрудниками организации, в которой проходит практика, сотрудниками обследуемых объектов	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	Соблюдение, полнота использования норм и правил, требований стандартов.	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике



ОК8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Эффективное использование полученных профессиональных знаний при исполнении воинской обязанности.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------