

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ИГАРСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»

Рассмотрено на заседании
Методического совета

Протокол № 11 от 12.05.2018
Председатель Методического совета
Шубина А.Н. Шубина А.Н.

УТВЕРЖДАЮ
Директор КГБПОУ «Игарский
многопрофильный техникум»
Андреева М.А. Андреева М.А.
« 12 » мая 2018 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров

**По программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих
для профессии естественнонаучного профиля**

38.01.02 Продавец, контролер – кассир

г. Игарка
2018 год.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир по направлению подготовки 100700 Торговое дело в составе укрупненной группы профессий 100000 Сфера обслуживания в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

- продажа непродовольственных товаров;

и соответствующих профессиональных компетенций:

1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

1.2.1 Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
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)

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Выпускник, освоивший программу МПО по профессии должен обладать профессиональными компетенциями

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
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

1.2.3. По результатам освоения модуля обучающийся должен иметь

Практический опыт	обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;
Умения	<ul style="list-style-type: none"> -идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); -устанавливать градации качества пищевых продуктов; -оценивать качество по органолептическим показателям; -распознавать дефекты пищевых продуктов; - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; - рассчитывать энергетическую ценность продуктов; - производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-

	<p>кассового оборудования;</p> <p>- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;</p>
Знания	<p>-факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;</p> <p>-классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;</p> <p>-показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;</p> <p>-назначение, классификацию торгового инвентаря;</p> <p>-назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;</p> <p>-устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;</p> <p>-закон о защите прав потребителей;</p> <p>-правила охраны труда.</p>

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего 909 – часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 909 часов, включая:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося- 297 часов;
 самостоятельной работы обучающегося – 99 часов
 учебной и производственной практики – 612 часов.

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. 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.	70	19	10	15	36	-
ПК 2	Раздел ПМ 2. Товароведение непродовольственных товаров.	345	120	66	45	180	-
ПК 3	Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда	134	43	21	19	72	-
ПК 4	Раздел ПМ 4. Защита прав потребителей при продаже непродовольственных товаров.	172	16	6	20	36	-
		288	-				288
	Всего:	909	198	103	99	324	288

2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.		70	
МДК Розничная торговля непродовольственными товарами			
Тема 1.1. Ведение в товароведение.	Содержание	19	
	1 Содержание предмета товароведение. Связь товароведения с другими науками. Виды потребительских свойств товаров и их характеристика	1	2
	2 Понятие качества товаров. Показатели качества товаров. Методы определения качества. Контроль качества товаров. Понятие дефекта товаров.	1	2
	3 Ассортимент товаров. Виды и показатели ассортимента. Управление ассортиментом.	1	2
	4 Стандартизация и сертификация товаров. Понятие стандартизации и сертификации. Виды стандартов. Формы сертификации продукции. Понятие идентификации. Средства идентификации.	2	2
	5 Информация о товаре. Обязательные данные маркировки. Информационные знаки. Штриховые коды.	2	2
	Практические занятия:	8	
	Проверка качества товаров различными методами.	2	
	Работа с сертификатами качества.	2	
	Изучение маркировки различных видов товаров	2	
Тема 1.2. Прием товаров в магазине.	Содержание		2
	1 Транспортные и сопроводительные документы. Виды документов, их содержание.	1	2
	2 Приемка товаров по количеству и качеству. Особенности приемки отдельных групп непродовольственных товаров.	1	2
	Практические занятия:		
	Проверка соответствия цен, сортности, указанных в сопроводительных документах и на маркировке.	2	
Итоговая контрольная работа		2	3
Самостоятельные работы при изучении ПМ 1			
Тематика заданий		15	
Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы, периодической печати по профессии. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических			

работ, отчетов и подготовка к защите. Выполнение плаката: «Информационные знаки» Подготовка реферата по теме: «Меры предупреждения производственного травматизма на предприятиях торговли»				
Учебная практика Виды работ:		36		
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.				
Раздел ПМ 2. Товароведение непродовольственных товаров.		345		
МДК Розничная торговля непродовольственными товарами		120		
Тема 2.1. Текстильные, швейные и трикотажные товары.	Содержание			
	1	Свойства волокон и тканей. Волокна натуральные и химические. Формирование свойств пряжи, нитей и тканей. Формирование свойств трикотажных полотен, нетканых и текстильных материалов.	1	3
	2	Потребительские свойства волокон. Классификация и ассортимент тканей. Оценка уровня качества тканей.	1	3
	3	Швейные трикотажные изделия. Размерная типология для массового производства одежды. Классификация и ассортимент. Формирование потребительских свойств. Контроль качества, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение.	1	3
	4	Подготовки к продаже и продажа тканей. Особенности подготовки к продаже различных видов тканей, их выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи тканей.	1	3
	5	Подготовка к продаже и выкладка швейных трикотажных изделий. Особенности выкладки на торговом оборудовании швейных трикотажных изделий.	1	3
	Практические занятия.		5	
	Распознавание тканей по составу сырья.		1	
	Распознавание тканей по переплетениям		1	
	Определение качества одежды.		1	
	Изучение маркировки и размерной градации одежды.		1	
	Отработка приемов измерения тканей.		1	
Тема 2.2. Кожевенно-обувные товары.	Содержание			
	1	Общая характеристика обувных материалов. Натуральные кожи для верха и низа обуви. Искусственные и синтетические обувные материалы.	1	3
	2	Кожаная обувь. Обработка деталей и методы крепления. Ассортимент, потребительские свойства, требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение.	1	3
	3	Резиновая обувь. Ассортимент, требование к качеству, упаковка, маркировка.	1	3
	4	Особенности приемки и подготовки к продаже обуви. Особенности подготовки к продаже и	1	3

		выкладки различных видов обуви.		
		Практические занятия	8	
		Распознавание материала верха.	2	
		Изучение методов крепления.	2	
		Изучение маркировки и размерной градации	2	
		Особенности выкладки обуви на торговом оборудовании	2	
Тема 2.3. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары.	Содержание.			
	1	Пушно-меховое сырье. Основное сырье, строение, свойства пушно-мехового полуфабриката.	1	3
	2	Ассортимент пушно-мехового полуфабриката. Классификация, принципы сортировки.	1	3
	3	Ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Основы производства, классификация, контроль качества, сертификация.	1	3
	4	Приемка и подготовка к продаже пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Особенности подготовки к продаже некоторых видов товаров данной группы и их выкладка на торговом оборудовании.	1	3
		Практические занятия	7	
		Определение свойств волосяного покрова меха	2	
		Определение видов меха.	2	
		Определение качества меха.	2	
		Изучение маркировки пушно-меховых и овчинно-шубных товаров, их выкладка на торговом оборудовании.	1	
	Тема 2.4. Парфюмерно-косметические и галантерейные товары.	Содержание		
1		Парфюмерные товары. Состав парфюмерных жидкостей. Ассортимент, упаковка, маркировка, хранение.	1	3
2		Гигиеническая косметика. Ассортимент кремов, лосьонов, туалетного мыла, зубной пасты, средств ухода за волосами, декоративной косметики. Показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.	1	3
3		Декоративная косметика. Средства на жировой основе. Косметика порошкообразная, компактная, для ногтей и ресниц. Упаковка, маркировка, хранение.	1	3
4		Кожевенно-галантерейные товары. Классификация, ассортимент, требования качества.	1	3
5		Приемка и подготовка к продаже парфюмерно-косметических и галантерейных товаров. Особенности приемки парфюмерно-косметических товаров. Выкладка на торговом оборудовании галантерейных товаров.	1	3
		Практические задания	7	
		Определение качества и стойкости запаха парфюмерных жидкостей.	2	
		Составление систематизирующей таблицы по теме «Классификация галантерейных товаров»	2	
		Приемка парфюмерно-косметических товаров.	2	
		Подготовка к продаже галантерейных товаров	1	
Тема 2.5. Изделия из пластмасс, силикатные товары.	Содержание			
	1	Изделия из пластмасс. Классификация товаров народного потребления, ассортимент, дефекты, требования к качеству, маркировка, условия и сроки хранения.	1	3
	2	Стекланные товары. Стеклообразующие материалы. Классификация и ассортимент, оценка качества, маркировка, упаковка, хранение.	1	3

	3	Керамические товары. Классификация и ассортимент, свойства, маркировка, оценка качества.	1	3
	4	Фарфоровые и фаянсовые товары. Ассортимент, оценка качества, дефекты, упаковка и маркировка.	1	3
	5	Приемка изделий из пластмасс и силикатных товаров. Особенности приемки и выкладки изделий из пластмасс.	1	3
	Практические занятия.		6	
	Определение вида и качества пластмасс.		1	
	Градация качества стеклянных и керамических товаров.		2	
	Приемка изделий из пластмасс и силикатных товаров		1	
	Подготовка к продаже силикатных товаров		2	
Тема 2.6. Бытовые химические товары.	Содержание			
	1	Синтетические моющие средства. Состав, классификация, ассортимент, маркировка, требования к качеству, хранение.	1	3
	2	Лакокрасочные материалы. Состав, классификация, ассортимент, маркировка, требования к качеству, хранение.	1	3
	3	Клеящие материалы. Состав, классификация, маркировка, хранение.	1	3
	4	Чистящие, полирующие, дезинфицирующие средства, минеральные удобрения и ядохимикаты. Ассортимент, маркировка, упаковка, хранение.	1	3
	5	Приемка и подготовка к продаже бытовых химических товаров. Особенности выкладки товаров бытовой химии	1	3
	Практические занятия		6	
	Изучение маркировки и хранения синтетических моющих средств.		1	
	Маркировка, особенности хранения лакокрасочных товаров.		2	
	Подготовка к продаже бытовых химических товаров.		2	
	Выкладка бытовых химических товаров на торговом оборудовании		1	
Тема 2.7. Строительные материалы.	Содержание.			
	1	Вязущие вещества. Воздушные и гидравлические вязущие средства. Ассортимент, требования к качеству, маркировка, хранение.	1	3
	2	Стекломатериалы. Ассортимент, маркировка, хранение.	1	3
	3	Особенности продажи строительных материалов. Используемые методы продаж.	1	3
	Практические занятия		4	
	Классификация ассортимента строительных товаров		2	
	Приемка строительных материалов.		2	
Тема 2.8. Металлохозяйственные товары.	Содержание			
	1	Производство металлохозяйственных товаров. Свойства материалов, применяемых для их производства. Способы соединения деталей и чистота их обработки. Защита от коррозии и декорирование изделий.	1	3
	2	Ассортимент металлохозяйственных товаров. Виды металлической посуды. Ножи, столовые приборы. Инструменты, крепежные изделия, приборы для окон и дверей.	1	3
	3	Подготовка к продаже и выкладка металлохозяйственных товаров. Особенности подготовки к продаже и методы продажи товаров данной группы	1	3

	Практические занятия		4		
	Составление таблицы по теме «Инструменты»		1		
	Приемка некоторых видов металлохозяйственных товаров.		2		
	Выкладка на торговом оборудовании металлохозяйственных товаров.		1		
Тема 2.9. Электробытовые товары.	Содержание				
	1	Проводниковые и электро-установочные изделия. Ассортимент, требования к качеству, маркировка.	1	3	
	2	Бытовые светильники. Классификация, ассортимент, маркировка, требования к качеству.	1	3	
	3	Электронагревательные приборы. Классификация, ассортимент, особенности маркировки и упаковки, требования к качеству.	1	3	
	4	Холодильники. Классификация, ассортимент, виды, эксплуатационные характеристики, требования к качеству.	1	3	
	5	Бытовые стиральные машины. Классификация, ассортимент, эксплуатационные характеристики, маркировка, особенности транспортировки и хранения.	1	3	
	6	Уборочные машины. Классификация, ассортимент, эксплуатационные характеристики, требования к качеству, маркировка.	1	3	
	Практические занятия		4		
	Изучение эксплуатационных характеристик электробытовых товаров.		1		
	Изучение маркировки электробытовых товаров.		1		
	Особенности сборки и установки некоторых видов электробытовых товаров.		1		
	Размещение электрооборудования в торговом зале при различных методах продажи		1		
	Тема 2.10. Культтовары.	Содержание			
		1	Школьно-письменные и канцелярские товары. Ассортимент изделий из бумаги, картона, школьно-письменных принадлежностей. Требования к качеству, маркировка. Ассортимент канцелярских товаров.	1	3
2		Фототовары. Классификация и ассортимент фотоаппаратов. Фотопринадлежности, фотоматериалы и фотохимикаты. Требования к качеству, маркировка.	1	3	
3		Бытовая радиоэлектронная аппаратура. Ассортимент радиоприемников, магнитофонов, проигрывателей, телевизоров, видеомагнитофонов, видеоплееров, видеокамер. Основные параметры, особенности упаковки и маркировки.	1	3	
4		Игрушки. Классификация и ассортимент игрушек. Контроль качества игрушек. Спорттовары	1	3	
Практические занятия.		6			
Составление систематизирующей таблицы по теме: «Классификация и ассортимент спортивных товаров»		1			
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.		1			
Подготовка к продаже и выкладка культтоваров.		1			
Подготовка к продаже и размещение спорттоваров.		1			
Тема 2.11. Мебельные товары.		Содержание			
		1	Материалы для производства мебели. Общие сведения об основных материалах, их виды, требования к качеству.	1	3

	2	Мебель. Классификация, ассортимент, контроль качества, особенности маркировки, упаковки, транспортировки и хранения.	1	3
	3	Приемка и подготовка к продаже мебели. Особенности подготовки к продаже некоторых видов мебели. Размещение в торговом зале. Продажа мебели. Особенности продажи мебели. Методы продажи.	1	3
	Практические занятия.		3	
	Составление систематизирующей таблицы по теме: «Классификация и ассортимент мебели»		1	
	Изучение маркировки мебели		1	
	Размещение мебели в торговом зале		1	
Тема 2.12. Художественные изделия и сувениры.	Содержание			
	1	Сувениры. Классификация, ассортимент.	1	3
	2	Изделия народных художественных промыслов. Классификация, ассортимент, особенности изготовления. Приемка подготовка к продаже и выкладка сувениров и изделий художественных промыслов. Особенности выкладки и методы продажи сувениров и художественных изделий.	1	3
	Практические занятия		2	
	Распознавание видов сувенирной продукции по представленным образцам.		1	
	Выкладка сувенирной продукции		1	
Тема 2.13. Ювелирные изделия и бытовые часы.	Содержание			
	1	Ювелирные изделия. Классификация и ассортимент, особенности упаковки, маркировки и хранения	1	3
	2	Бытовые часы. Классификация и ассортимент, особенности упаковки, маркировки и хранения.	1	3
	3	Приемка и хранение ювелирных изделий и часов. Особенности приемки, правила хранения продажи и обмена ювелирных изделий и часов.	1	3
	Практические занятия.		3	
	Составление систематизирующей таблицы по теме: «Классификация и ассортимент ювелирных изделий»		1	
	Выкладка и продажа бытовых часов.		1	
	Хранение и выкладка ювелирных изделий		1	
	Дифференцированный зачет		2	
Самостоятельные работы обучающихся				
Тематика заданий.			45	
Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы, периодической печати по профессии. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к защите. Разработка тестов Определение градации качества по тканям и готовой одежде. Подготовить реферат: «Современная женская мода» Составить кроссворд по группам товаров. Подготовить презентацию: «Современная обувь для мужчин» Маркетинговое исследование «Анализ реализации меховых изделий в магазинах города»				

<p>Изучение ассортимента парфюмерно-косметических товаров фирмы FVON в магазинах города. Подготовить реферат на тему: «Дефекты стеклянной и керамической посуды». Составить тесты по теме «Ножевые изделия, столовые приборы и принадлежности» Подготовить сообщение «Новые строительные материалы» Подготовить сообщение по теме «Роль электротоваров в жизни человека», Подготовить сообщение по теме «Современные виды телевизоров». Составить тесты по теме «Игрушки». Изучение новых видов торговой мебели по материалам дополнительной литературы и Интернет-ресурсов. Подготовить сообщение на тему «Способы ухода за ювелирными украшениями» Составить тесты по теме «Бытовые часы»</p>		
Учебная практика		
<p style="text-align: center;">Виды работ.</p> <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. Работа с образцами меховых головных уборов и овчинно-шубных изделий, их маркировка, оценка качества. Работа с образцами парфюмерных жидкостей, их маркировка, подготовка к продаже. Работа с образцами гигиенической и декоративной косметики, их упаковка и маркировка, выкладка на торговом оборудовании, правила продажи. Работа с образцами разных видов кожевенно-галантерейных товаров, оценка их качества. Работа с образцами текстильной и металлической галантереи, подготовка изделий к продаже. Работа с образцами пластмассовых изделий для пищевых продуктов, определение соответствия их качества. Работа с образцами пластмассовых изделий для непивших продуктов, их маркировка, подготовка к продаже. Работа с образцами галантерейных и культтоваров из пластических масс, их хранение, правила продажи. Работа с образцами синтетических моющих, чистящих и полирующих средств, клеящих материалов, оценка их качества, подготовка к продаже. Работа с образцами лакокрасочных материалов, их маркировка, особенности продажи. Работа образцами стеклянных и керамических товаров, оценка их качества, подготовка к продаже. Особенности подготовки к продаже и продажа минеральных вяжущих веществ, листовых стройматериалов, стеклянных блоков и профилей. Изучение ассортимента металлической посуды, ножевых изделий, столовых приборов, инструментальных товаров и принадлежностей по назначению и виду металла. Определение качества, подготовка к продаже. Определение качества проводов, шнуров, электро-установочных изделий, предохранителей, ламп накаливания, люминесцентных ламп. Особенности подготовки их к продаже. 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. Работа с образцами школьно-письменных, канцелярских товаров и фотоаппаратов. Изучение технических характеристик бытовой радиоэлектронной аппаратуры. Особенности подготовки к продаже и выкладки на торговом оборудовании. Особенности продажи игрушек. Определение материала изготовления мебели, их вида и модели. Особенности продажи мебели. Работа с образцами художественных изделий и сувениров, определение их вида, оценка качества, особенности продажи ювелирных товаров.</p>	180	
Производственная практика		
<p>Получение различных видов товаров и подготовка их к продаже.</p>	48	

Оформление наприлавочных и внутримagaзинных витрин. Обслуживание покупателей. Применение методов изучения покупательского спроса в магазине			
Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда		134	
МДК Розничная торговля непродовольственными товарами		43	
Тема 3.1. Немеханическое оборудование и торговый инвентарь.	Содержание	9	
	1 Требования к торговой мебели.	1	3
	2 Классификация и виды торговой мебели. Использование различной торговой мебели при организации торговли непродовольственными товарами.	3	3
	3 Классификация и назначение немеханического оборудования. Виды, назначение, правила эксплуатации.	1	3
	4 Торговый инвентарь. Классификация, применение, правила использования.	2	3
	5 Средства измерения длины и объема. Понятие, назначение, классификация, виды и правила измерения.	1	3
	6 Контрольная работа	1	3
	Практические занятия	8	
	Составление схем расстановки торговой мебели при реализации различных групп товаров.	5	
	Размещение инвентаря на рабочем месте продавца	3	
	Тема 3.2. Весоизмерительное оборудование торговых предприятий.	Содержание	11
1 Классификация весоизмерительного оборудования. Признаки классификации. Требования к весоизмерительному оборудованию.		2	3
2 Гири. Виды гирь, правила пользования и ухода за ними.		1	3
3 Устройство весов. Назначение, отличительные особенности, правила эксплуатации.		4	3
4 Правила установки, клеймления и поверки весов. Органы, имеющие право на проведение поверки весоизмерительного оборудования и контроля за его работой.		2	3
5 Требования техники безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования. Производственная санитария при эксплуатации весоизмерительного оборудования.		1	3
6 Контрольная работа		1	3
Практические работы		10	
Отработка правил установки весов		3	
Отработка приемов взвешивания		7	
Тема 3.3. Система защиты товаров.		Содержание	2
	Система защиты товаров. Назначение и классификация, устройство, порядок использования. Требования техники безопасности при эксплуатации	2	3
	Практические занятия	3	
	Изучение видов средств защиты товаров.	3	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3 Тематика заданий		19	

Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы, периодической печати по профессии. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к защите. 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. Подготовка реферата по теме «Государственный и ведомственный надзор за весами и мерами». Подготовить реферат на тему «Современные средства защиты товаров»				
Учебная практика Виды работ		72		
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.				
Производственная практика Виды работ		6		
Подготовка к работе, взвешивание различных видов товаров, обслуживание весов по окончании работы.				
Раздел ПМ 4. Защита прав потребителей при продаже непродовольственных товаров.		72		
МДК Розничная торговля непродовольственными товарами		16		
Тема 4.1. Защита прав потребителей при продаже непродовольственных товаров.	Содержание	8		
	1	Защита прав потребителя. Общие понятия. 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	3
	2	Последствия продажи товаров ненадлежащего качества. 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	3
	3	Сроки удовлетворения изготовителем и продавцом требований потребителя. 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	3
	4	Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров. Правила продажи: текстильных изделий, обуви, меховых, технических сложных товаров, драгметаллов, бытовой химии, мебели. Дистанционный способ продажи. Правила продажи товаров по образцам	2	3
	Практические занятия		8	
	Решение различных спорных ситуаций.		2	
Право потребителя на обмен товаров надлежащего качества.		2		
Порядок расчета с потребителем в случае приобретения товара ненадлежащего качества		2		

	Дифференцированный зачет	2	
<p align="center">Самостоятельные работы при изучении раздела ПМ 4</p> <p align="center">Тематика заданий.</p> <p>Изучение нормативных правовых документов, в том числе закона РФ «О защите прав потребителей».</p> <p>Изучение практики рассмотрения дел по защите прав потребителей по материалам Интернет-ресурсов, журнала «Спрос».</p> <p>Составление ситуационных задач.</p> <p>Исследовательская работа по теме «Выполнение прав потребителей на предприятиях торговли города»</p>		20	
<p align="center">Учебная практика</p> <p align="center">Виды работ</p> <p>Изучение нормативных правовых документов находящихся непосредственно на предприятии торговли.</p>		36	
	Всего	909	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организации и технологии розничной торговли» и лаборатории «Учебный магазин».

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 учащихся в учебной мастерской.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. А.Н. Неверова, Т.И. Чалых. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. Учебник. «Академия» Москва 2002
2. А.Н. Неверова, Т.И. Чалых. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. Учебник. «Академия» Москва 2009
3. О.В. Памбухчиянц. Технология розничной торговли. Учебник. Издательско-книготорговый центр «Маркетинг» 2001 г.
4. Т.Р. Парфенььева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова. Оборудование торговых предприятий. Учебник. Академия. Москва 2012 г.
5. Н.В. Брыкова. Основы бухгалтерского учета на предприятиях торговли. Учебник. Академия 2012 г.

Нормативные документы

1. Закон РФ «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» от 18.06. 1993 г. № 5215-1
2. Порядок ведения кассовых операций в РФ утвержденный Банком России от 04.10.1993 г.
3. Правила торговли. М.: Омега-Л, 2009 г.
4. Закон РФ «О защите прав потребителей»

Дополнительные источники

1. И.Н. Зубкова. Организация торговли непродовольственными товарами. Учебное пособие. Издательский дом «Дашков и К». Москва 2000 г.
2. И.В. Муравина. Основы товароведения. Учебное пособие. Академия. Москва 2010 г.
3. М.В. Микицей. Учет и отчетность в торговле. Учебное пособие. Феникс. Ростов-на-Дону 2007 г.
4. Л.И. Никитченко. Контрольно-кассовые машины. Учебное пособие. Академия. Москва 2012 г.
5. Т.С. Голубкина. Торговые вычисления. Учебник. Академия. Москва 2007 г.
6. Ю.М. Бурашников, А.С. Максимов. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле.
7. Н.В. Яковенко. Контролер-кассир торгового зала. Учебное пособие Академия, Москва, 2012 г.
8. Н.В. Яковенко. Товароведение непродовольственных товаров. Рабочая тетрадь. Академия. Москва 2010 г.
9. Журнал «Современная торговля».
10. Журнал «Учет в торговле».
11. Журнал «Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании».

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 (производственное обучение) и производственная практика проводятся при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями.

Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

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

Консультационная помощь обучающимся организуется для подготовки к экзаменам по особому расписанию.

Параллельно с изучением ПМ 1 Продажа непродовольственных товаров изучаются следующие дисциплины:

1. Основы деловой культуры
3. Организация и технология розничной торговли
4. Санитария и гигиена
5. Безопасность жизнедеятельности.

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки
<p>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров</p>	<p>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)</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>
<p>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом оборудовании.</p>	<p>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 и рекламной информации</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>
<p>Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную</p>	<p>Знание ассортимента товаров и розничных цен.</p>	<p>Текущий контроль в форме</p>

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

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

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 через: - повышение качества обучения по ПМ; - участие в олимпиадах профессионального мастерства, конференциях; - участие в органах студенческого самоуправления; - участие в социально-проектной деятельности;	Мониторинг и рейтинг выполнения работ на учебной и производственной практике. Подготовка рефератов, докладов, курсовое проектирование, использование электронных источников.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность,	- демонстрирует правильную последовательность выполнения	Наблюдение за ролью

<p>исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.</p>	<p>действий во время выполнения лабораторных, практических работ, заданий во время учебной, производственной практики;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач. 	<p>обучающихся в группе</p>
<p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определять дефекты непродовольственных товаров; - указывать причины возникновения дефектов и предлагать способы их устранения; - выполнять действия по контролю исправности и чистоты производственного оборудования, инвентаря; - оценивать соответствие качества представленной продукции требованиям стандартов; - производить самооценку в процессе мониторинга; - соблюдать условия безопасности при выполнении действий на рабочем месте; - демонстрировать правильность использования технологического оборудования в процессе выполнения действий по подготовке товаров к продаже, хранению, реализации товаров; - содержать технологическое оборудование, рабочее место в чистоте в процессе работы; - демонстрировать правильность применения знаний в типовых практических ситуациях при выполнении практических занятий, лабораторных работ, производственной практике; - демонстрировать правильность подготовки оборудования к использованию в соответствии с инструкцией по эксплуатации; - производить все действия с соблюдением требований техники безопасности и производственной санитарии 	

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Подготавливать доклады, рефераты по новым видам сырья, оборудования, технологиям продаж с использованием различных источников, включая электронные.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Оформлять результаты самостоятельной работы с использованием ИКТ	
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Взаимодействовать с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения и практики; - уметь работать в группе; - наличие лидерских качеств; - участвовать в студенческом самоуправлении; - участвовать в спортивно- и культурно-массовых мероприятиях.	
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	Соблюдать санитарные правила, предъявляемые к обустройству и содержанию торговых зданий и сооружений, к реализации отдельных видов товаров; - соблюдать правила продажи отдельных видов товаров; - соблюдать Закон РФ «О защите прав потребителей».	
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	Демонстрировать готовность к исполнению воинской обязанности.	