


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ
ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
«УСТЬ-ЛАБИНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего - продавец
для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОДОБРЕНА
на заседании УМО преподавателей
социально-экономического профиля
Протокол от «30» 08 2018 г. № 1
Председатель УМО
 Т.В. Волобуева



РАССМОТРЕНА
на заседании педагогического совета
Протокол от «31» 08 2018 г. № 1


Рабочая программа профессионального модуля разработана за счет часов вариативной части по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупнённая группа 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Усть-Лабинский социально-педагогический колледж»


Разработчик:
Колченко О.В. преподаватель ГБПОУ КК УСПК
Квалификация по диплому: Профессиональное обучение (Экономика и управление)


(подпись)

Рецензенты:
Волобуева Т.В., преподаватель ГБПОУ КК УСПК
Квалификация по диплому: Профессиональное обучение (Экономика и управление)


(подпись)

Беседина О.Е. директор ООО «Спецформа-Т»
Квалификация по диплому: экономист


(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по профессии рабочего - Продавец

1.1 Область применения программы

Программа профессионального модуля - является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров/продавец непродовольственных товаров (ПК)

ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК4.4. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК4.5. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования.

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

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

иметь практический опыт: Правильно эксплуатировать технологическое оборудование и применение инструмента, уметь выстраивать корректные человеческие отношения: понимать запросы и потребности покупателей, их требования к качеству обслуживания, а также уметь устанавливать с ними контакт, вступать в деловые отношения и гибко реагировать на возникающие в ходе обслуживания проблемы.

Уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп;
- *оценивать качество по органолептическим показателям;*
- *следить за сроками реализации продукции, особенно скоропортящейся,*
- *не допускать пищевых инфекций, отравлений, гельминтозных заболеваний, санитарно-эпидемиологические требования к ним;*

- производить подготовку торгово-технологического оборудования;
- использовать в технологическом процессе торгово-технологическое оборудование;
- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства различных товарных групп;
- соблюдать правила гигиены;
- обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями;
- производить санитарную обработку оборудования и инвентаря;
- основы санитарного законодательства и санитарного надзора;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования;
- производить органолептическую оценку продовольственных и непродовольственных товаров;
- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- соблюдать правила техники безопасности;
- применять правила делового этикета;
- пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- поддерживать деловую репутацию;
- выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке;
- организовывать рабочее место.

-

Знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп;
- основные формы, функции розничной торговли;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- технологию снабжения и завоза товаров в магазины;
- технология размещения и выкладки отдельных видов товаров;
- роль и классификацию оптовых торговых организаций;
- организацию рекламно-информационной работы в торговле;
- основные принципы технологического проектирования;
- режим работы и функции торгового персонала;
- правила продажи непродовольственных товаров;
- органолептическую оценку непродовольственных товаров;
- правила оценки качества непродовольственных товаров;
- ассортимент непродовольственных товаров.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 333 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 261 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 174 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 87 часов;

учебной и/или производственной практики – 72 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК. 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных, продовольственных 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.
ПК 1.5	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>		
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов			в т.ч., курсовая работа (проект), часов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1-5	Раздел 1. Организация работ продавца продовольственных товаров	131	87	40	-	44	-	-	*	
ПК 1-5	Раздел 2. Организация работ продавца непродовольственных товаров	130	87	40	-	43	-	-	*	
ПК 1-5	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72								72
	Всего:	333	174	80	*	87	*	*	72	

3.2. 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 работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Организация работ продавца продовольственных товаров		87	
МДК.04.01 Организация работ продавца продовольственных товаров		87	
Тема 1.1. Розничная торговля	Содержание	3	
	1. <i>Функции розничной торговли в экономической жизни страны.</i>		2
	2. <i>Основные формы розничной торговли.</i>		2
	3. <i>Органы управления и контроля в розничной торговле.</i>		2
Тема 1.2. Организация розничной торговли	Содержание	4	
	1. <i>Виды розничной торговли.</i>		2
	2. <i>Специализация и типизация магазинов.</i>		2
	3. <i>Основные принципы размещения магазинов.</i>		2
	4. <i>Устройство и планировка магазинов.</i>		2
Тема 1.3. Технология снабжения и завоза товаров в магазины	Содержание	4	
	1. <i>Влияние покупательского спроса на снабжение магазинов товарами.</i>		2
	2. <i>Сущность и организация товароснабжения.</i>		2
	3. <i>Формы товароснабжения.</i>		2
	4. <i>Организация централизованной доставки товаров в магазины.</i>		2
	Практические занятия	2	
	1. <i>Покупательский спрос.</i>		
	2. <i>Определение видов покупательского спроса.</i>		
Тема 1.4. Тара и тарные операции	Содержание	3	
	1. <i>Назначение тары, ее виды и классификация.</i>		2
	2. <i>Приемка тары, ее вскрытие и хранение.</i>		2
	3. <i>Порядок и сроки возврата тары.</i>		2
Тема 1.5. Технология приемки товаров в магазине	Содержание	3	
	1. <i>Приемка товаров по количеству</i>		2
	2. <i>Приемка товаров по качеству</i>		2
	3. <i>Особенности приемки основных групп товаров</i>		2
	Практические занятия	2	

	1.	Оформление сопроводительных документов: накладные, счета-фактуры.		
	2.	Сертификаты качества товаров.		
Тема 1.6. Технология хранения товаров и подготовки товаров к продаже	Содержание		2	
	1.	Хранение товаров.		
	2.	Подготовка товаров к продаже.		
	Практические занятия		2	
	1.	Практическое занятие №5. «Определение сроков годности продовольственных товаров».		
	2.	Практическое занятие №6. «Сроки реализации продаваемых продуктов».		
Тема 1.7. Технология размещения и выкладки отдельных видов товаров	Содержание		3	
	1.	Правила размещения товаров в торговом зале.		
	2.	Правила выкладки продовольственных товаров в магазине.		
	3.	Размещение и выкладка отдельных видов продовольственных товаров.		
	Практические занятия		2	
	1.	Стандарты работы продавца.		
2.	Планограмма размещения и выкладки продовольственных товаров.			
Тема 1.8. Технология продажи товаров	Содержание		5	
	1.	Организация продажи товаров.		
	2.	Основные правила работы продавца, кассира.		
	3.	Основные правила работы магазина.		
	4.	Технология продажи отдельных продовольственных товаров.		
	5.	Культура обслуживания покупателей.		
Практические занятия		2		
1.	Закон РФ «О защите прав потребителей».			
2.	Виды и способы воровства товаров покупателями.			
Тема 1.9. Оптовые торговые организации	Содержание		3	
	1.	Роль оптовой торговли.		
	2.	Классификация предприятий оптовой торговли.		
3.	Функции оптовых предприятий.			
Тема 1.10. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание		6	
	1.	Понятие ассортимента в торговле.		
	2.	Виды ассортимента в торговле.		
	3.	Производственный и торговый ассортимент в торговле.		
	4.	Товарные запасы в торговле.		
	5.	Управление товарными запасами.		
6.	Виды товарных запасов в торговле.			
Практические занятия		2		
1.	Ассортимент магазина продовольственных товаров.			

	2.	Составление ассортимента магазина продовольственных товаров.			
Тема 1.11. Организация рекламно-информационной работы в торговле	Содержание			5	
	1.	Роль и сущность рекламы в торговле.			2
	2.	Виды рекламы.			2
	3.	Задачи торговой рекламы.			2
	4.	Рекламные средства.			2
	5.	Эффективность рекламы в торговле.			2
Тема 1.12. Основные принципы технологического проектирования	Содержание			3	
	1.	Формирование торговых отделов и секций. Размещение вспомогательных и подсобных служб.			2
	2.	Роль и значение мебели и оборудования в торговле-технологических процессах.			2
	3.	Дизайн и его роль в торговле.			2
Тема 1.13. Торговый персонал	Содержание			3	
	1.	Распределение труда в продовольственных магазинах			2
	2.	Режим труда в торговле.			2
	3.	Материальная ответственность в торговле.			2
Тема 1.14. Практические навыки работы продавца продовольственных товаров	Практические занятия			28	
	1.	Приемка хлеба и хлебобулочных изделий по количеству и качеству.			
	2.	Приемка хлеба и хлебобулочных изделий по количеству и качеству.			
	3.	Приемка плодов и овощей по качеству.			
	4.	Приемка плодов и овощей по количеству.			
	5.	Приемка кондитерских изделий по количеству.			
	6.	Приемка кондитерских изделий по качеству.			
	7.	Приемка молока и молочных товаров по количеству.			
	8.	Приемка молока и молочных товаров по качеству.			
	9.	Приемка мяса и мясопродуктов по количеству.			
	10.	Приемка мяса и мясопродуктов по качеству.			
	11.	Приемка рыбы и рыбопродуктов по количеству.			
	12.	Приемка рыбы и рыбопродуктов по качеству.			
	13.	Приемка алкогольных напитков по количеству и качеству.			
	14.	Приемка безалкогольных напитков по количеству и качеству.			
	15.	Размещение молочно-масляных товаров.			
	16.	Выкладка молочно-масляных товаров.			
	17.	Органолептическая оценка яиц и яичных товаров.			
	18.	Приемка и размещение кондитерских изделий.			
	19.	Особенности специй и пряностей.			
	20.	Правила розничной торговли колбасой, мясом, курицей, колбасными изделиями.			
	21.	Органолептическая оценка качества детского питания.			
	22.	Органолептическая оценка качества поваренной соли.			

	<p>23. <i>Органолептическая оценка качества макаронных изделий.</i></p> <p>24. <i>Определение видов и сортов макаронных изделий.</i></p> <p>25. <i>Определение видов чая. Органолептическая оценка чая.</i></p> <p>26. <i>Определение видов кофе.</i></p> <p>27. <i>Органолептическая оценка качества кофе.</i></p> <p>28. <i>Органолептическая оценка качества зерномучных товаров.</i></p>		
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составить схему «Функции розничной торговли в экономической жизни страны». 2. Выписать термины определения. 3. Подготовить доклад «Специализация и типизация магазинов». 4. Составить схему магазина. 5. Подготовить сообщение о спросе. 6. Ответить на контрольные вопросы по теме «Организация централизованной доставки товаров в магазины». 7. Записать результаты деловой игры на определение спрос. 8. Ответить на контрольные вопросы по теме «Приемка тары, ее вскрытие и хранение». 9. Анализ результатов приемки. 10. Записать порядок приемки товаров. 11. Оформить образец ТГН. 12. Записать результаты определения сроков годности консервации. 13. Подготовить сообщение «Правила размещения товаров в торговом зале». 14. Составить схему размещения хлебобулочных товаров в торговом зале. 15. Составить схему выкладки кондитерских товаров. 16. Подготовить презентацию «Основные правила работы магазинов». 17. Ответить на контрольные вопросы по теме «Технология продажи отдельных продовольственных товаров». 18. Изучить Закон «О защите прав потребителей». 19. Проанализировать торговые ситуации. 20. Конспект лекции «Функции оптовых предприятий». 21. Записать результаты проведенного исследования. 22. Составить перечень товарных запасов продукции. 23. Составить таблицу ассортимента молочных товаров. 24. Составить таблицу ассортимента колбасных изделий. 25. Подготовить презентацию «Виды рекламы». 26. Ответить на контрольные вопросы по теме «Задачи торговой рекламы». 27. Конспект лекций «Формирование торговых отделов и секций. Размещение вспомогательных и подсобных служб». 28. Ответить на контрольные вопросы по теме «Дизайн и его роль в торговле». 29. Подготовить презентацию «Режим труда в торговле». 	44		

<p>30. Подготовить сообщение «Приемка хлеба и хлебобулочных изделий по количеству и качеству».</p> <p>31. Составить схему размещения хлебобулочных изделий.</p> <p>32. Составить схему размещения овощей.</p> <p>33. Составить схему размещения кондитерских изделий.</p> <p>34. Составить схему размещения мясных продуктов.</p> <p>35. Подготовить доклад «Приемка рыбы и рыбопродуктов по количеству».</p> <p>36. Составить схему размещения алкогольных напитков</p> <p>37. Составить схему размещения молочных товаров</p> <p>38. Составить схему размещения яиц</p> <p>39. Составить схему размещения специй и пряностей</p> <p>40. Составить схему размещения детского питания</p> <p>41. Составить органолептическую оценку макаронных изделий</p> <p>42. Составить органолептическую оценку чайно-кофейных продуктов</p> <p>43. Составить органолептическую оценку чайно-кофейных продуктов</p> <p>44. Составить схему размещения зерномучных товаров</p>		87
<p>Раздел ПМ 2. Организация работ продавца непродовольственных товаров</p> <p>МДК.04.02 Организация работ продавца непродовольственных товаров</p>		87
<p>Тема 2.1. Основы товароведения непродовольственных товаров</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Классификация непродовольственных товаров.</p>	1
<p>Тема 2.2. Продажа текстильных товаров</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Ассортимент, показатели качества текстильных товаров.</p> <p>Практические занятия</p> <p>1. Оценка качества текстильных товаров. Определение сортности и дефектов.</p> <p>2. Определение структуры и свойств тканей. Правила продажи текстильных товаров.</p>	2
<p>Тема 2.3. Продажа нетканых материалов</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Ассортимент нетканых товаров. Оценка качества.</p>	1
<p>Тема 2.4. Продажа швейных и трикотажных товаров</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Ассортимент швейных и трикотажных товаров.</p> <p>Практические занятия</p> <p>1. Правила продажи швейных и трикотажных товаров.</p> <p>2. Размещение и выкладка швейных товаров.</p> <p>3. Определение качества швейных и трикотажных товаров.</p> <p>4. Консультирование покупателей. Применение в магазине манекенов.</p> <p>5. Правила продажи швейных и трикотажных товаров.</p>	5
<p>Тема 2.5. Продажа пушино-</p>	<p>Содержание</p>	1

меховых и овчинно-шубных товаров	1. Ассортимент, свойства пушино-меховых и овчинно-шубных товаров.		2
Тема 2.6 Продажа обувных товаров	Содержание	1	
	1. Ассортимент, маркировка и упаковка, транспортирование, продажа обувных товаров.		2
Тема 2.7. Продажа галантерейных товаров	Содержание	1	
	1. Классификация галантерейных товаров.		2
	Практические занятия	4	
	1. Сортировка, маркировка и упаковка металлической галантереи.		
	2. Ассортимент текстильной галантереи.		
	3. Сортировка, маркировка и упаковка текстильной галантереи. 4. Кожаная галантерея и дорожные вещи. 5. Артикулы, хранение, требование к качеству галантерейных товаров. 6. Потребительские свойства щеток и зеркал. 7. Размещение, выкладка и правила продажи галантерейных товаров.		
Тема 2.8. Продажа парфюмерно-косметических товаров	Содержание	1	
	1. Классификация, ассортимент, правила продажи парфюмерно-косметических товаров.		2
Тема 2.9. Продажа стеклянных и силикатных товаров	Содержание	1	
	1. Классификация, ассортимент, правила продажи стеклянных товаров		2
	Практические занятия		
	1. Оценка качества силикатных товаров. 2. Органолептическая оценка качества стеклянных товаров.		
Тема 2.10. Продажа металлохозяйственных товаров	Содержание	1	
	1. Классификация, ассортимент, оценка качества металлохозяйственных товаров.		2
Тема 2.11. Продажа товаров из пластмасс	Содержание	1	
	1. Классификация, ассортимент, оценка качества изделий из пластмасс.		2
Тема 2.12. Продажа товаров бытовой химии	Содержание	1	
	1. Классификация, ассортимент, оценка качества бытовой химии.		2
	Практические занятия	4	
	1. Оценка качества средств для стирки и мытья.		
	2. Оценка качества лакокрасочных товаров.		
	3. Оценка качества клеев. 4. Оценка качества товаров бытовой химии, маркировка, паковка, предпродажная подготовка.		
Тема 2.13. Продажа электробытовых товаров	Содержание	1	
	1. Классификация, ассортимент электробытовых товаров.		2
	Практические занятия	4	

	1.	Общая оценка качества электробытовых товаров, пылесосов.		
	2.	Оценка качества стиральных машин.		
	3.	Оценка качества холодильников.		
	4.	Оценка качества микроволновых печей.		
Тема 2.14. Продажа оргтехнических товаров	Содержание			2
	1.	Классификация, ассортимент оргтехнических товаров.		
	Практические занятия			
	1.	Особенности размещения и продажи оргтехники и бытовой электроники.		
Тема 2.15. Продажа игрушек	2.	Определение потребительских свойств копировальной техники.		
	Содержание			
	1.	Ассортимент, маркировка, упаковка игрушек.		
	2.	Классификация музыкальных товаров (игрушек).		
Тема 2.16. Продажа музыкальных товаров	Содержание			
	1.	Требования к качеству игрушек (музыкальных).		
	2.	Требования к качеству музыкальных товаров.		
	Практические занятия			
Тема 2.17. Продажа бытовой электронной аппаратуры	1.	Ассортимент, маркировка, упаковка музыкальных товаров.		
	2.	Определение качества струнных музыкальных инструментов.		
	3.	Определение качества клавишных музыкальных инструментов.		
	Содержание			
Тема 2.18. Продажа фототоваров	1.	Ассортимент бытовой электронной аппаратуры.		2
	2.	Классификация бытовой электронной аппаратуры.		
	3.	Основные изделия из акустики, комплектующие изделия.		
	4.	Аппаратура для магнитной записи и воспроизведения звука.		
Тема 2.19. Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров	Практические занятия			2
	1.	Оценка качества звуковоспроизводящей аппаратуры с электронными накопителями.		
	2.	Оценка качества комбинированной радиоаппаратуры и автомобильной техники.		
	3.	Оценка качества телевизоров.		
Тема 2.18. Продажа фототоваров	Содержание			2
	1.	Ассортимент, виды, свойства фототоваров.		
	2.	Потребительские свойства фототоваров.		
	Практические занятия			
Тема 2.19. Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров	1.	Устройство и принцип работы фотоаппарата.		2
	Содержание			
	1.	Классификация, ассортимент спортивных, охотничьих и рыболовных товаров.		

	2. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение спортивных, охотничьих и рыболовных товаров.		2
Тема 2.20. Продажа мебельных товаров	Практические занятия		2
	1. Оценка качества спортивных велосипедов.		
	2. Оценка качества спортивной одежды и обуви.		
	Содержание	4	
	1. Ассортимент, общие сведения о мебели. 2. Классификация мебели. 3. Требования к качеству мебели. 4. Правила продажи мебельных товаров		2 2 2 2
Тема 2.21. Продажа строительных товаров	Практические занятия		4
	1. Доставка и приемка мебельных товаров. 2. Органолептическая оценка мебельных товаров. 3. Оценка качества офисной мебели. Показатели качества мебельных товаров. 4. Определение функциональных свойств мебельных товаров.		
	Содержание	4	
	1. Ассортимент и классификация строительных товаров 2. Строительные материалы из керамики и стекла 3. Строительные материалы из древесины и металлов 4. Потребительские свойства строительных товаров		2 2 2 2
	Практические занятия	4	
Тема 2.22 Продажа трикотажных товаров	1. Показатели качества строительных материалов. 2. Приемка и складирование строительных материалов. 3. Организация работы магазина строительных материалов. 4. Правила продажи строительных товаров. Изучение ассортимента обоев.		
	Содержание	4	
	1. Ассортимент и классификация трикотажных товаров. 2. Ассортимент и классификация трикотажных товаров (продолжение). 3. Виды отделки и свойства трикотажных изделий. 4. Требования к качеству, правила продажи трикотажных изделий.		2 2 2 2
	Содержание	4	
	1. Ассортимент и классификация ювелирных товаров. 2. Клеймение ювелирных изделий. Маркировка, упаковка ювелирных изделий. 3. Классификация и ассортимент часов. 4. Маркировка качества часов.		2 2 2 2
Тема 2.24 Продажа изделий народных художественных промыслов и сувениров	Содержание	4	
	1. Ассортимент и классификация изделий народных промыслов. 2. Изделия промыслов из дерева, керамики, кости, камня.		2 2

	3. <i>Изделия промыслов из металлов, лаковой живописи, художественной вышивки.</i>	2
	4. <i>Качество, маркировка, упаковка и хранение изделий народных художественных промыслов.</i>	2
Дифференцированный зачет		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.		43
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Конспект лекции. 2. Составить схему функций торговли. 3. Заполнить результат исследования структуры и свойств тканей. 4. Конспект лекции «Ассортимент швейных и трикотажных товаров». 5. Записать результаты органолептической оценки. 6. Конспект лекции «Консультирование покупателей. Применение в магазине манекенов». 7. Подготовить доклад «Ассортимент, маркировка и упаковка, транспортирование, продажа обувных товаров». 8. Составить таблицу «Ассортимент текстильной галантереи». 9. Ответить на контрольные вопросы по теме «Артикулы, хранение, требование к качеству галантерейных товаров. Потребительские свойства щеток и зеркал». 10. Конспект лекции, доклад «Классификация, ассортимент, правила продажи парфюмерно-косметических товаров». 11. Подготовить сообщение «Оценка качества силикатных товаров». 12. Перечислить требования к размещению товара 13. Составить схему «Классификация, ассортимент, оценка качества товаров бытовой химии» 14. Заполнить таблицу «Оценка качества лакокрасочных товаров» 15. Конспект лекции «Оценка качества товаров бытовой химии, маркировка, паковка, предпродажная подготовка» 16. Выписать основные правила продажи товаров 17. Проанализировать торговые ситуации 18. Подготовить сообщение «Классификация, ассортимент оргтехнических товаров» 19. Заполнить таблицу «Определение потребительских свойств копировальной техники» 20. Подготовить презентацию «Классификация музыкальных товаров» 21. Конспект лекции «Требования к качеству игрушек (музыкальных)» 22. Анализ деловой игры, записать результаты 23. Выписать правила продажи бытовой электронной аппаратуры 24. Конспект лекции. Основные изделия из акустики, комплектующие изделия» 25. Подготовить сообщение «Оценка качества звуковоспроизводящей аппаратуры с электронными накопителями» 26. Составить схему «Оценка качества телевизоров» 27. Ответить на контрольные вопросы по теме «Ассортимент, виды, свойства фототоваров» 28. Изучить схему устройства 29. Конспект лекции «Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение спортивных, охотничьих и 		

<p>рыболовных товаров»</p> <ol style="list-style-type: none"> 30. Подготовить презентацию «Оценка качества спортивной одежды и обуви» 31. Подготовить презентацию «Классификация мебели» 32. Подготовить сообщение «Правила продажи мебельных товаров» 33. Составить схему размещения на складах 34. Анализ деловой игры, записать результаты 35. Составить ассортимент заданного магазина 36. Конспект лекции «Потребительские свойства строительных товаров» 37. Проверка сопроводительной документации 38. Изучение ГОСТа 39. Составить схему «Ассортимент и классификация трикотажных товаров» 40. Конспект лекции «Требования к качеству, правила продажи трикотажных изделий» 41. Подготовить сообщение «Клеймение ювелирных изделий. Маркировка, упаковка ювелирных изделий» 42. Ответить на контрольные вопросы по теме «Маркировка часов. Контроль качества часов» 43. Подготовить доклад «Изделия промыслов из металлов, лаковой живописи, художественной вышивки» 	<p style="text-align: center;">72</p>	
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с торговым инвентарем. 2. Упаковка непродовольственного товара разными способами. 3. Выкладка товаров разными способами. 4. Оформление ценника на товар. 5. Подготовка текстильных товаров к продаже: проверка по количеству и качеству на специальном оборудовании, размотка, дублирование, намотка на планшет. 6. Отмеривание ткани разными способами: в откитку, наложением метра на ткань. 7. Упаковка текстильным товаром: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом. 8. Консультация и обслуживание покупателей. 9. Подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже: утюжка, отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера. 10. Упаковка швейных и трикотажных товаров. 11. Подготовка обувных товаров к продаже: проверка по внешнему виду, соответствие маркировки, определение размера. 12. Упаковка обувных товаров. 13. Подготовка пушно- меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера. 14. Упаковка пушно- меховых товаров. 15. Подготовка парфюмерно- косметических товаров к продаже: расфасовка духов в тару. 16. Подготовка галантерейных товаров к продаже: размотка, намотка, отмеривание. 17. Подготовка товаров бытовой химии к продаже. 18. Оформление бланков договора о материальной ответственности 	<p style="text-align: center;">72</p>	<p style="text-align: center;">Всего</p> <p style="text-align: center;">333</p>

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов Товароведения, товарной информации и упаковки товаров; лабораторий Товароведение продовольственных товаров и Товароведение непродовольственных товаров.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- стенды,
- компьютеры.

Технические средства обучения: проектор, информационный фонд стандартов, ТУ, технических документов (сертификатов соответствия, деклараций соответствия, товаросопроводительных документов: накладных, эксплуатационных документов и др.).

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест: контрольно-кассовые машины, весы.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. ФЗ «О защите прав потребителей»
2. ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»
3. ФЗ-184 «О техническом регулировании»
4. Правила продажи отдельных видов товаров
5. Закон РФ «О сертификации продукции и услуг».
6. Закон РФ «О стандартизации».
7. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения: Учебник. - М.: Издательский центр «Академия», 2015
8. Яковенко Н.В. Товароведение непродовольственных товаров. Рабочая тетрадь.-М.:Издательский центр «Академия», 2014
9. Яковенко Н.В. Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь.-М.:Издательский центр «Академия», 2014

Дополнительные источники

1. Бадаева СИ., Дзахмишева И.Ш., Блиева М.В. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: Учебное пособие, 2-е изд. - М.: НТК «Дашков и К», 2011
2. Березина В.В. Товароведение и экспертиза качества плодоовощных товаров и грибов: Лабораторный практикум. - М.: ИТ К .«Дашков и К», 2010
3. Дзахмишена И.Ш. Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров: Учебное пособие, 2-е изд., доп. и перераб. - М.: «Дашков и К», 2011
4. Дзахмишсва И.Ш., Балаева СИ., Блиева М.Р. Товароведение и экспертиза швейных, трикотажных и текстильных товаров: Учебное пособие, 2-е изд. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
5. Елисеева Л.Г. Товароведение и экспертиза продуктов переработки плодов и овощей: Учебник - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
6. Касторных М.С., Кузьмина В.А., Пучкова ЮС. Товароведение и экспертиза пищевых жиров, молока и молочных продуктов: Учебник, 4-е изд., доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2011
7. Колобов СВ., Памбухчиянц О.В. Товароведение и экспертиза плодов и овощей: Учебное пособие- М: ИТК «Дашков и К», 2010
8. Кришгафович В.И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров: Лабораторный практикум, 2-е изд. - М.: ИТК «Дашков и К», 2010
9. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров, учебник, Ростов-на –Дону, «Феникс»,2006
10. Репников Б.Т. Товароведение и биохимия рыбных товаров: Учебное пособие. - М.: ИТК «Дашков и К»,2010
11. Страхова С.А Теоретические основы товароведения и экспертизы: Тесты. - М.: «Дашков и К», 2010
12. Таблицы химического состава российских продуктов. Справочник / под ред. И.М. Скурихина, В.А. Тутельяна. - М.: ДеЛипринт, 2008

Интернет-ресурсы:

1. www.consultant.ru
2. www.roskodeks.ru
3. www.garant.ru
4. www.zakonrf.info
5. www.gdezakon.ru
6. www.kodeks-a.ru

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по профессии рабочего-продавец».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): - наличие высшего профессионального образования по специальности «Товароведение и экспертиза товаров». Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы
ПК 1. 1 Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	<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>Приёмка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно производственных работ.</p> <p>выполнения учебно - производственных работ.</p> <p>Тестирование</p> <p>Экспертная оценка практических и учебно - производственных работ.</p> <p>Экзамен</p> <p>выполнения учебно - производственных работ.</p>
ПК 2. 1 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании	<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</p> <p>Экспертная оценка выполнения учебно - производственных работ</p> <p>Тестирование</p> <p>Экспертная оценка практических и учебно - производственных работ.</p> <p>Экзамен</p> <p>Тестирование</p> <p>Экспертная оценка практических и учебно - производственных работ.</p> <p>Экзамен</p>
ПК 3. 1 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о	Обслуживание покупателей произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов обслуживания	Экспертная оценка учебно производственных работ. Экзамен

ПК 4.1 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Контроль сохранности товарно-материальных ценностей производится верно, 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 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.	Экспертное наблюдение и оценка 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 личного развития. Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно - производственных работ

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

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец, выполненную преподавателем Колченко О.В.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец разработана за счет часов вариативной части по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец содержит краткое описание назначения профессионального модуля, отражается его роль в подготовке специалистов, указанные требования к знаниям и умениям студента, тематический план, в котором раскрывается последовательность изучения разделов, тем программы, показывается распределение часов как из расчета максимальной учебной нагрузки студента, так и аудиторных занятий, самостоятельной работы, указана основная и дополнительная литература.

Содержание рабочей программы состоит из паспорта рабочей программы профессионального модуля, структуры и содержания профессионального модуля, условий реализации и контроля, оценки результатов освоения профессионального модуля. В программе представлен тематический план, который включает наименование разделов, максимальную учебную нагрузку, количество часов.

Тематический план включает такие разделы как: МДК 04.01 Организация работ продавца продовольственных товаров и МДК 04.02 Организация работ продавца непродовольственных товаров.

В первом разделе изучаются понятие розничной торговли, ее виды, технология снабжения товаров в магазины, технология приемки товаров по количеству и по качеству, технология размещения и выкладки товаров, практические навыки работы продавца продовольственных товаров.

Во втором разделе изучаются основы товароведения непродовольственных товаров, правила продажи непродовольственных товаров, классификация непродовольственных товаров, ассортимент непродовольственных товаров.

Предложенная тематика практических занятий и лабораторных работ соответствует требованиям подготовки обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа достаточно современна, отражает последние требования к

содержанию дисциплины.

Необходимо отметить, что учебный материал излагается доступно и профессионально.

Заключение: таким образом, рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец может быть использована для обеспечения основной (профессиональной) образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Программа позволяет подготовить высококвалифицированных специалистов в сфере торговли.

Рецензент: Бесседина О.С. директор ООО «Информат-Т»
Ижевская область по телефону 70000000000

« 27 » авг. 2018 г.



РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец, выполненную преподавателем Колченко О.В.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец разработана за счет часов вариативной части по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец содержит краткое описание назначения профессионального модуля, отражается его роль в подготовке специалистов, указанные требования к знаниям и умениям студента, тематический план, в котором раскрывается последовательность изучения разделов, тем программы, показывается распределение часов как из расчета максимальной учебной нагрузки студента, так и аудиторных занятий, самостоятельной работы, указана основная и дополнительная литература.

Содержание рабочей программы состоит из паспорта рабочей программы профессионального модуля, структуры и содержания профессионального модуля, условий реализации и контроля, оценки результатов освоения профессионального модуля. В программе представлен тематический план, который включает наименование разделов, максимальную учебную нагрузку, количество часов.

Тематический план включает такие разделы как: МДК 04.01 Организация работ продавца продовольственных товаров и МДК 04.02 Организация работ продавца непродовольственных товаров.

В первом разделе изучаются понятие розничной торговли, ее виды, технология снабжения товаров в магазины, технология приемки товаров по количеству и по качеству, технология размещения и выкладки товаров, практические навыки работы продавца продовольственных товаров.

Во втором разделе изучаются основы товароведения непродовольственных товаров, правила продажи непродовольственных товаров, классификация непродовольственных товаров, ассортимент непродовольственных товаров.

Предложенная тематика практических занятий и лабораторных работ соответствует требованиям подготовки обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа достаточно современна, отражает последние требования к

содержанию дисциплины.

Необходимо отметить, что учебный материал излагается доступно и профессионально.

Заключение: таким образом, рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего – продавец может быть использована для обеспечения основной (профессиональной) образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Программа позволяет подготовить высококвалифицированных специалистов в сфере торговли.

Рецензент: Васобуева Т.В., преподаватель ГБПОУ КК ЧСЛК
Квалификацию по специальности: Профессиональное
обучение (Экономика и управление)

« 27 » 08. 2018 г.

