

Областное государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Большенагаткинский техникум технологии и сервиса»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ.04 Выполнение работ по профессиям

Продавец продовольственных товаров,

Продавец непродовольственных товаров,

Кассир торгового зала

специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров, Кассир торгового зала разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N835)

РЕКОМЕНДОВАНА

на заседании ЦМК по дисциплинам сферы обслуживания

Председатель ЦМК

Протокол заседания

 Нуйкина В.С.


№1 от 31 августа 2020 года

УТВЕРЖДАЮ

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по УПР
ОГБПОУ Большенагаткинский ТТиС

Заведующая практикой Балакина Л.Н.
ОГБПОУ Большенагаткинский ТТиС

 Мынина О.Ю.

 Балакина Л.Н.

31 августа 2020 года

31 августа 2020 года

Автор-разработчик: Някина Любовь Ивановна, преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	31

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров, Кассир торгового зала.

название профессионального модуля

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее – рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО

38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

код

наименование специальности (профессии)

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):
и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.2. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 1.3. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 1.4. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 1.5. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценить качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 1.6. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчётные операции с покупателями.

ПК 1.7. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 1.8. Оформлять документы по кассовым операциям.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решение в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

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

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

иметь практический опыт:

1. приёмки товаров по количеству и качеству;
2. идентификации товаров по ассортиментной принадлежности;
3. оценка качества товаров;

4. эксплуатации контрольно-кассовой техники; соблюдение правил техники безопасности при работе;
5. расчёта с покупателями;
6. распознавание государственных денежных знаков;
7. оформления книги кассира-операциониста, отчётных кассовых документов;
8. проверки условий и сроков хранения товаров, правильности оформления товаросопроводительных документов;
9. соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям.

УМЕТЬ:

1. соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;
2. работать на контрольно-кассовой технике разных типов, сканировать штрих-коды товаров;
3. оформлять кассовые документы, учитывать денежные документы;
4. определять подлинность денежных купюр;
5. распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;
6. оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;
7. контролировать температуру, влажность и санитарно-гигиенические режимы, а также сроки хранения;
8. оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
9. обследовать торговое предприятие для выявления соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

ЗНАТЬ:

1. порядок проведения приёмки товаров по количеству и качеству;
2. правила эксплуатации контрольно- кассовой техники и техники безопасности при работе на ней;
3. правила расчётов и обслуживания покупателей;
4. порядок получения, хранения и выдачи денежных средств;
5. признаки подлинности и платежеспособности государственных денежных знаков;
6. идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
7. условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
8. товаросопроводительные документы и правила их оформления;
9. основы санитарии и гигиены, санитарно- эпидемиологические требования к торговым организациям.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего –330 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки студента –222 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузкой студента – 148 часов;

самостоятельной работы студента – 74 часа;

учебной практики-36 часов;

производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение студентом видом профессиональной деятельности управление ассортиментом товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.2	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 1.3	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 1.4	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 1.5	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценить качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 1.6	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчётные операции с покупателями.
ПК 1.7	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 1.8	Оформлять документы по кассовым операциям.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий и профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Тематический план профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров, Кассир торгового зала

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента			Самостоятельная работа студента		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			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 1.1, ПК 1.2 ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8.	ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров Кассир торгового зала.	258	148	74	-	74		36	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	Всего:	330	148	74		74		36	72

3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров, Кассир торгового зала

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
Раздел 1. ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров, Кассир торгового зала		330		
МДК 04.01. Технология розничной торговли.		148	2	
Тема 1. Розничная торговля.	<p>Компетенции: ОК 1., ОК 3., ОК 4., ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2.</p> <p>В результате изучения темы обучающийся должен</p> <p>уметь: классифицировать виды типов и специализации розничной торговли.</p> <p>знать: Термины и определения; сущность, задачи, формы. Органы управления и контроля в торговле. Торгово-технологический процесс.</p>	18		
	Содержание учебного материала			
	1.	<p>Розничная торговля.</p> <p>- Сущность и задачи розничной торговли, её функции в условиях рыночной экономики;</p> <p>- виды и структуры розничной торговли, её организацию, специализация и типизация розничных торговых предприятий;</p> <p>- их характеристика и отличительные особенности.</p>	2	2
	<p>Практическое занятие №1</p> <p>Экскурсия в розничную торговую сеть.</p>		2	
	2.	<p>Органы управления и контроля торговли.</p> <p>- Организационно- правовые формы торговых предприятий;</p> <p>- виды и задачи контроля в торговле.</p>	2	2
3.	<p>Торгово- технологический процесс</p> <p>- современное направления розничной торговой сети;</p>	2	2	

		-принципы размещения розничной торговой сети.		
	Практическое занятие №2 Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений.		2	
	Самостоятельная работа обучающихся: -Изучить характеристику магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. -Ознакомиться с современными типами магазинов в России и за рубежом. -Работа с дополнительной литературой.		4	
			2	
			2	
Тема2. Розничная торговая сеть.	Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.1.,ПК1.2. В результате изучения темы обучающийся должен уметь: устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам; знать: Виды розничной торговой сети и их характеристику: типизацию и специализацию розничной торговой сети.		16	
	Содержание учебного материала			
	1.	Характеристика розничной торговой сети. Предприятия розничной торговли, их виды. Современные направления розничной торговой сети. Виды и структуру розничной торговли, ее организацию, а также специализацию и типизацию розничных торговых предприятий, их характеристику и отличительные особенности. Принципы размещения розничной торговой сети.	2	2
	2.	Типы и специализации магазинов. Современные направления розничной торговой сети. Виды и структуру розничной торговли, ее организацию, а также специализацию и типизацию розничных торговых предприятий, их характеристику и отличительные особенности. Принципы размещения розничной торговой сети.	2	2
	3.	Технологические планировки магазинов. Классификация торговых зданий и сооружений, требования. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Требования к устройству и планировке торгового зала магазина, виды планировки.	2	2
	Практическое занятие №3.		2	

	Планировка и устройство магазина «Пятёрочка»		
	4. Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению. Обслуживающий персонал, его соответствия профессиональному назначению. Содержание труда работников торгового предприятия, режим труда торгово-оперативного персонала.	2	2
	Практическое занятие №4 Классификационная характеристика обслуживающего персонала. Решение ситуационных задач.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Формирование товарных отделов и секций. Стимулирование покупок в магазине.	4	
Тема 3. Маркетинг в торговле.	Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.3,ПК 1.4., ПК 1.5. В результате изучения темы обучающийся должен уметь: выбрать из многообразия товаров конкурентоспособные; рекламировать любую группу товаров; пользоваться рекламными средствами с целью изучения покупательского спроса; знать: понятие маркетинга, сущность, содержание и цели маркетинговой деятельности в торговле; критерии конкурентоспособности товара, основные требования к упаковке и дизайну товара, их основные задачи и функции; методы изучения покупательского спроса; понятие, виды, назначение рекламы; требования, предъявляемые к рекламе, особенности рекламирования отдельных групп товаров; законы и постановления, регламентирующие рекламную деятельность; роль маркетинга в процессе продвижения товара.	24	
	Содержание учебного материала		
	1 Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Типизация и специализация розничной торговли. Концепция маркетинга, цель, комплекс действий, структуру торгового маркетинга. Основные термины и понятия (потребность, товар, посетитель, покупатель, сегментирование	2	2

	<p>потребителей, сегмент, микромир магазина, позиционирование, позиция, жизненный цикл, концепция, бренд, брендинг, конкурентная стратегия, свот-анализ, лояльность и т.п.) промоушн-микс.</p> <p>Виды и структуру розничной торговли, ее организацию, а также специализацию розничных торговых предприятий, их характеристику и отличительные особенности. Принципы размещения розничной торговой сети.</p>		
2	<p>Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Упаковка и дизайн товаров.</p> <p>Основные понятия, термины, характеристику (ассортиментную, качественную, количественную), взаимосвязь их со стоимостью, функции товара (потребительскую, маркетинговую, коммерческую, правовую, финансовую), потребительские свойства товаров (назначение, надежность, эргономические свойства, эстетические, экологические, безопасность). Критерии конкурентоспособности товара. Технологический жизненный цикл товара. Виды и назначения упаковки товара, требования, дизайн.</p>	2	2
	<p>Практическое занятие №5 Упаковка и дизайн товаров. Решение ситуационных задач.</p>	2	
3	<p>Покупательский спрос. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.</p> <p>Задачи, виды и методы изучения покупательского спроса. (реализованный, неудовлетворённый, формирующийся). Факторы влияющие на изменение покупательского спроса. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Промоушн – микс: как привлечь внимание к магазину и стимулировать продажи. Паблик рилейшнз (связь с общественностью) – создание благоприятного мнения о магазине и товарах. Стимулирование продаж и т.д.</p>	2	2
	<p>Практическое занятие №6 Проведение анкетирования покупателей.</p>	2	
4	<p>Ассортимент товаров. Понятия и торговом ассортименте.</p>	2	2

		Формирование ассортимента товаров в магазине. Определение, классификация ассортимента товаров (промышленный, торговый, простой, сложный, групповой, развернутый, сопутствующий, смешанный, видовой, марочный, рациональный, оптимальный, реальный, прогнозируемый). Основные показатели характеризующие ассортимент (широта, глубина, сбалансированность, устойчивость, новизна, гармоничность и т.п.). Ассортиментная матрица, минимум Формирование ассортимента магазина и управление им зависит: - от стратегической цели компании; - от особенностей целевой и второстепенных групп покупателей; - от имеющихся в наличии ресурсов.		
		Практическое занятие №7 Формирование ассортимента товаров в магазине.	2	
	5	Реклама, виды, формы и задачи, свойства. Требования к рекламе в магазине. Определения рекламы, ее виды и формы. Возможности, средства рекламы и требования к рекламе.	2	2
		Практическое занятие №8 Реклама товаров. Решение ситуационных задач.	2	
		Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. -Маркетинговая классификация товаров; -Реклама и стимулирование сбыта. Анализ рекламного материала.	6	
Тема 4. Менеджмент в торговле.		Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. В результате изучения темы обучающийся должен уметь: использовать элементы менеджмента в торговле знать: основные принципы, цели и функции менеджмента.	4	
		Содержание учебного материала	2	2
	1	Понятие менеджмента, содержание (организация труда, выработка оптимальных систем и методов управления, искусство администрирования, техника и психология управления, взаимоотношение в коллективе и т.д.), предметы управления в магазине: ассортимент товаров, товарные запасы, товарные и покупательские потоки, трудовой процесс и		

		качество обслуживания покупателей. Менеджмент на торговом предприятии необходим для достижения устойчивого успеха. Основные положения системы менеджмента. Этика менеджмента.		
		Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Роль информации в торговле- подготовить сообщение.	2	
Тема 5. Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.		Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3,ПК 1.4., ПК 1.5. В результате изучения темы обучающийся должен уметь: определять наиболее рациональные источники поступления товаров; осуществлять отборку товаров, прием-сдачу товаров при отпуске их со склада, осуществлять приемку грузов от служб транспорта; определять количество и норматив товарных запасов применительно к различным типам торговых предприятий. знать: правила и технику укладки и погрузки различных групп товаров с различными свойствами, при транспортировке; требования стандартов к транспортированию товаров и погрузо-разгрузочным работам, правила техники безопасности при укладке и погрузке товаров; товародвижение, понятие, форы, составные элементы; понятие товароснабжения, технологию закупки товаров на оптовых складах, на оптовых ярмарках, на оптовых рынках, в мелкооптовых магазинах, у индивидуальных частных предпринимателей; основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров; понятие товарооборачиваемости, товарных запасов и норматива товарных запасов.	22	
	Содержание учебного материала			
	1	Сущность и значение закупочной работы. Закупочная работа. Изучение и прогнозирование покупательского спроса. Определение потребности в товарах.	2	2
	2	Технология закупки товаров. Закупка товаров на оптовых складах. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Закупка товаров на оптовых рынках.	2	2
	Практическое занятие №9. Ознакомление с товаротранспортными документами и документами		2	

	на перевозку грузов.		
	Практическое занятие № 10. Оформление договора поставки товаров.	2	
3	Технология товароснабжения розничной торговой сети. Определения товароснабжения. Организация товароснабжения и принципы (плановность, ритмичность, оперативность, экономичность, централизация). Маршруты централизованной доставки, графики завоза. Факторы влияющие на организацию товароснабжения. Источники товароснабжения.	2	2
4	Организация перевозки грузов. Организация перевозки грузов автомобильным транспортом. Основные нормативные документы на постановку товаров. Правила укладки грузов, технику безопасности. Товарные запасы (в пути, на складах, на начало, на конец периода, текущего и сезонного назначения, целевые). Товарооборотчиваемость, как один из покупателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Норматив товарных запасов.	2	2
	Практическое занятие №11. Ознакомление с документами на отпуск товаров. Оформление счёт- фактуры.	2	
	Практическое занятие № 12. Ознакомление с документами на перевозку грузов. Оформление товарно- транспортной накладной .	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров - подготовить сообщение.	6	
Тема 6. Тара и тарные операции в магазине.	Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3,ПК 1.4., ПК 1.5. В результате изучения темы обучающийся должен уметь: различать основные виды тары и упаковки, определять категорию возвратной тары, осуществлять мероприятия по обороту тары, по сокращению потерь по таре. знать: классификацию тары, основные виды тары и упаковки, требования к ним; особенности маркировки различных видов	14	

	тары и упаковки, порядок их приемки, вскрытия, хранения и возврата.		
	Содержание учебного материала		
1	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.	2	2
2	Классификация тары и характеристика основных ее видов. Классификация тары и характеристика основных ее видов транспортная, потребительская, тара-оборудование, разовая, возвратная, универсальная, специализированная, картонная, деревянная, бумажная, текстильная, металлическая, стеклянная, керамическая, полимерная и т.п.). Требования к качеству тары. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.	2	2
	Практическое занятие №13. Технология тарных операций в магазине, виды тары.	2	
	Практическое занятие № 14. Составление товарного отчёта (форма № ТОРГ-29). Разбор ситуаций.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Хранение и возврат тары в супермаркетах – сообщение.	6	
Тема 7. Технология приёмки товаров по количеству и качеству.	Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3,ПК 1.4., ПК 1.5. В результате изучения темы обучающийся должен уметь: пользоваться нормативными документами, инструкциями, регламентирующими приемку. Осуществлять и документально оформлять приемку товаров в магазине по количеству и качеству, оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты. знать: значение и правила организации и технологии приемки, идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения; условия и сроки хранения и транспортирования товаров; товаросопроводительные документы и правила их оформления.	38	
	Содержание учебного материала	2	2
1	Общие правила приемки товаров. Общие правила приёмки товаров. Сопроводительные документы, оформление поступления товаров.		

	Практическое занятие №15. Документальное оформление приёмки товаров. (форма № ТОРГ-1). Разбор ситуаций.	2	
2	Приемка товаров по количеству. Правила приёмки товаров в магазине по количеству, по комплектности. Сопроводительные документы, порядок приёмки товаров в таре и без тары.	2	2
	Практическое занятие №16. Приёмка товаров по количеству. Разбор ситуаций.	2	
3	Приёмка товаров по качеству. Правила приёмки товаров по качеству. Сопроводительные документы, порядок приёмки товаров в магазине по качеству (сроки приёмки, порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве).	2	2
	Практическое занятие №17. Приёмка товаров по качеству. Разбор ситуаций.	2	
4	Приёмка товаров на оптовом складе. Правила приёмки товаров на оптовом складе. Виды сопроводительных документов. Порядок приёмки товаров по количеству и качеству согласно договора- поставки.	2	2
	Практическое занятие №18. Документальное оформление расхождений по количеству и качеству при приёмке ТМЦ (форма ТОРГ-2). Разбор ситуаций.	2	
5	ФЗ «О техническом регулировании» Основные статьи и понятия ФЗ «О техническом регулировании». Порядок оформления документов, подтверждающих качество товаров.	2	2
	Практическое занятие №19. Оформление товарной накладной (форма № ТОРГ-12), накладной на внутреннее перемещение, передачу товаров, тары (форма № ТОРГ-13).	2	
6	Нормативные документы, инструкции регламентирующие приемку. Нормативные документы, инструкции регламентирующие приемку.	2	2
	Практическое занятие №20.	2	

	Ознакомление с нормативными документами, инструкциями. решение предложенных ситуации с целью отработки навыков в использовании нормативных документов.		
	Практическое занятие №21. Решение ситуационных задач. Оформление доверенности .	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Сообщение на тему: «Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству в магазине»	12	
Тема №8. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.	Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3,ПК 1.4., ПК 1.5. В результате изучения темы обучающийся должен Уметь: определять и соблюдать условия хранения товаров, контролировать температурно- влажностный и санитарно-гигиенический режим, размещать и укладывать товары на хранение, определять вид и размер товарных потерь, определять способы их сокращения. Использовать для упаковки товаров современные, безопасные упаковочные материалы. знать: правила, сроки и условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров, согласно стандартов и технических условий; особенности хранения отдельных видов товаров ; способы и принципы размещения и укладки товаров на хранение. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в соответствии с правилами продажи; понятие товарных потерь, естественной убыли, норм естественной убыли.Основные требования к упаковочным материалам, используемым для предварительной подготовки товаров к продаже.	28	
	Содержание учебного материала		
1	Организация хранения товаров на оптовых складах. Требования нормативных документов к хранению товаров на оптовых складах. Требования к размещению, укладке, режимам хранения. Сроки хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров .	2	2
	Практическое занятие № 22.	2	

	Документальное оформление товаров на оптовых складах.		
2	Организация и хранения товаров в магазине. Требования нормативных документов к хранению товаров. Требования к размещению, укладке, режимам хранения. Сроки хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров (свежих плодов, овощей, сушеных плодов, замороженных, круп, безалкогольных напитков, сахара, кондитерских изделий, тканей, обуви и т.д.).	2	2
	Практическое занятие № 23. Документальное оформление хранения товаров в магазине. Решение ситуационных задач.	2	
3	Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Основные требования и операции предварительной подготовки товаров к продаже в соответствии с правилами продажи. Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже.	2	2
	Практическое занятие № 24. Подготовка отдельных групп и видов товаров к продаже. Разбор ситуаций.	2	
4	Товарные потери в магазине. Количественные товарные потери, естественную убыль (усушка, распыл, разлив, улетучивание, дыхание т.п.), предреализационные потери (отходы), качественные (активируемые) потери, обусловленные микробиологическими, биологическими, химическими, физическими процессами. Порядок списания потерь и меры по предупреждению и списанию.	2	2
	Практическое занятие № 25. Документальное оформление товарных потерь.	2	
	Практическое занятие № 26. Составление актов на списание. Разбор ситуаций.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами: подготовить доклады на тему: «Оптимальные режимы хранения свежих плодов, овощей и картофеля»; «Условия и сроки хранения кондитерских изделий».	10	
Тема №9. Размещение и выкладка	Компетенции: ОК 1., ОК 3., ОК 4., ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3, ПК	28	

товаров в торговом зале.	1.4., ПК 1.5. В результате изучения темы обучающийся должен Уметь: объяснить основные требования к размещению товаров в торговом зале и уметь размещать товар с учетом этих требований.. размещать товары на торговом оборудовании. знать: размещение товаров исходя из ассортимента реализуемых товаров, применяемых методов продажи каждой товарной группы, конструктивных особенностей торгового зала, расположения окон, дверей, колонн и т.д.; с учётом правил установки торгово-технологического оборудования Основные способы выкладки товаров (вертикальный, горизонтальный).		
	Содержание учебного материала		
	1 Технология размещения товаров в торговом зале.	2	2
	Практическое занятие № 27. Соблюдение правил техники безопасности. Разбор ситуации	2	
	2 Выкладка товаров в торговом зале.	2	2
	Практическое занятие № 28 Выкладка товаров в торговом зале.	2	
	3 Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	2	2
	Практическое занятие № 29. Решение ситуационных задач по выкладке товаров.	2	
	4 Правила продажи товаров.	2	2
	Практическое занятие № 30. Решение ситуаций по защите прав потребителей.	2	
	Практическое занятие № 31. Оформление внутримагазинных витрин. Разбор ситуаций.	2	
Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами: подготовитьдоклады на тему: «Выкладка товаров в торговом зале», «Размещение и выкладка отдельных видов товаров».	10		
Тема №10. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.	Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5. ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3,ПК 1.4., ПК 1.5.,ПК 1.6. В результате изучения темы обучающийся должен Уметь: 1.соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству; 2.работать на контрольно- кассовой технике разных типов,	30	

	<p>сканировать штрих-коды товаров;</p> <p>3. оформлять кассовые документы, учитывать денежные документы;</p> <p>4. определять подлинность денежных купюр;</p> <p>5. распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;</p> <p>6. оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;</p> <p>7. контролировать температуру, влажность и санитарно-гигиенические режимы, а также сроки хранения;</p> <p>8. оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;</p> <p>9. обследовать торговое предприятие для выявления соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;</p> <p>ЗНАТЬ:</p> <p>1. порядок проведения приёмки товаров по количеству и качеству;</p> <p>2. правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе на ней;</p> <p>3. правила расчётов и обслуживания покупателей;</p> <p>4. порядок получения, хранения и выдачи денежных средств;</p> <p>5. признаки подлинности и платежеспособности государственных денежных знаков;</p> <p>6. идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;</p> <p>7. условия и сроки хранения и транспортирования товаров;</p> <p>8. товаросопроводительные документы и правила их оформления;</p> <p>9. основы санитарии и гигиены, санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям.</p>		
	Содержание учебного материала		
1	Правила работы предприятий розничной торговли. Организация рабочего места продавца.	2	2
	Практическое занятие № 32. Подготовка рабочего места продавца непродовольственных товаров.	2	
	Практическое занятие № 33. Подготовка рабочего места продавца продовольственных товаров.	2	
2	Технология розничной продажи товаров. Услуги оказываемые магазинами покупателю.	2	2

	Практическое занятие №34. Подготовка рабочего места кассира торгового зала.	2	
3	Внемагазинные формы продажи товаров.	2	2
	Практическое занятие №35. Инструктаж по технике безопасности при работе на ККМ. Работа на ККМ.	2	
	Практическое занятие №36. Оформление документации по кассе: заполнение бланков и составление отчёта.	2	
4	Защита прав потребителей.	2	2
	Практическое занятие №37. Решение ситуационных задач по ФЗ «О защите прав потребителей».	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами: подготовить сообщение, краткий конспект.	10	
	Самостоятельные работы при изучении МДК 04.01 Технология розничной торговли : Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателей, оформление практических работ, отчетов.	74	
Тема1 Розничная торговля	-Изучить характеристику магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. -Ознакомиться с современными типами магазинов в России и за рубежом. -Работа с дополнительной литературой.	4 2 2	
Тема №2. Розничная торговая сеть.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Формирование товарных отделов и секций. Стимулирование покупок в магазине.	4	
Тема №3. Маркетинг в торговле.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. -Маркетинговая классификация товаров; -Реклама и стимулирование сбыта. Анализ рекламного материала.	6	
Тема№ 4. Менеджмент в торговле.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Роль информации в торговле- подготовить сообщение.	2	
Тема №5. Технология	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.		

снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.	Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров - подготовить сообщение.	6	
Тема №6. Тара и тарные операции в магазине.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Хранение и возврат тары в супермаркетах – сообщение.	6	
Тема №7. Технология приёмки товаров по количеству и качеству.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами. Сообщение на тему: «Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству в магазине»	6 6	
Тема №8. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами: подготовить доклады на тему: «Оптимальные режимы хранения свежих плодов, овощей и картофеля»; «Условия и сроки хранения кондитерских изделий».	6 4	
Тема №9. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами: подготовить доклады на тему: «Выкладка товаров в торговом зале», «Размещение и выкладка отдельных видов товаров».	6 4	
Тема №10. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей.	Работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами: подготовить сообщение: Организация рабочего места продавца, краткий конспект: О защите прав потребителей.	6 4	
	Учебная практика.	36	
	УП.04 Виды работ: - Анализ ассортиментной политики в магазине. Управление закупочной деятельностью торгового предприятия. Формирование ассортимента продовольственных товаров. Формирование ассортимента непродовольственных товаров. Проведение инвентаризации ТМЦ в торговых предприятиях.		
	Производственная практика(по профилю специальности)	72	
	ПП.04 Виды работ: 1.Ознакомление с торговым предприятием. 2. Ознакомление организацией рабочего места продавца, кассира торгового зала в торговом предприятии 3. Приёмка товаров по количеству и качеству. 4. Работа в торговом зале торгового предприятия 5.Работа на контрольно- кассовой технике в торговом предприятии.		

	6.Оформление кассовых документов в торговом предприятии.		
		Всего	330

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие:

- учебных кабинетов: коммерческой деятельности, безопасности жизнедеятельности и охраны труда, товароведения, экономики и маркетинга
- лабораторий: информационных технологий

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- экономики и маркетинга – калькуляторы;
- коммерческой деятельности – стенды, раздаточный материал, нормативные документы, бланки документов;
- безопасности жизнедеятельности и охраны труда – стенды, плакаты, макеты;
- товароведения непродовольственных товаров – натуральные образцы отдельных групп товаров, раздаточный материал, схемы, нормативно-технические документы;
- технического оснащения торговых организаций: пос-терминал (фискальный регистратор, сканер, компьютер), принтер для печати штрих-кодов, контрольно-кассовые машины, весоизмерительное оборудование

Технические средства обучения: компьютеры, мультимедийный проектор,

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

название лаборатории – информационных технологий в профессиональной деятельности

- комплект учебно-методической документации
- персональные компьютеры
- принтер
- сканер
- ксерокс
- программное обеспечение общего и профессионального назначения
- СПС «Консультант плюс», «Гарант», 1С: Торговля, интернет

Залы: библиотека, читальный зал с выходом в интернет

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которая проводится концентрированно на предприятиях розничной торговли.

4.2 Перечень учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет- ресурсов.

Используемая литература:

Основная литература для преподавателя:

1. Закон РФ «О техническом регулировании» № 184 2002.
2. Закон о защите прав потребителей № 2300-1 от 1992.
3. Инструкция по приемке продукции производственного назначения и товаров народного потребления по качеству от 25.04.1966г. № П-7.
4. Инструкция по приемке продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству от 15.06.1965г. № П-6.
5. Кодекс РФ об административных правонарушениях, 2001.
6. О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров. Закон РФ от 23.09.92г. № 3520-1.
7. Кульневич С.В., Т.П. Лакоценина «Современный урок» Р-Н/Д «Учитель», 2004.

8. Современный супермаркет. – М.: Изд-во Жигульского, 2001г.
9. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли. – СПб.: Питер, 2001.
10. Акопов В.С., Степанова И.В., Организация маркетингового управления торговым процессом (на примере сети магазинов розничной торговли). Маркетинг в России и за рубежом, 2001, № 6.
11. О.В.Памбухчиянц, Технология розничной торговли. М.: Дашков и К°, 2002.

Дополнительная литература для преподавателя:

12. С.В.Сысоевой книга директора магазина. – СПб.: 2006.
13. В.Ф.Егоров. Организация торговли – СПб, 2006.
14. Л.П.Дашков, В.К.Памбухчиянц. Коммерция и технология торговли. М.: Дашков и К°. – 2006.

Основная литература для обучающихся:

15. А.М.Новикова, Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова, С.А.Прокофьева. – М.: Академия. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами.
16. Н.С.Козюлина. Продавец, контролер-кассир. М.: Дашков и К°. – 2004.
17. А.Н.Неверова, Т.И.Чалых. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. М.: Академия.

Дополнительная литература для обучающихся:

18. Л.А.Брагина. Технология розничной торговли. М.: Академия, 2006.
19. М.А.Николаева. Теоретические основы товароведения. М.: Норма, 2006.

Основные источники:

1. Белявский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. Учебное пособие. - М.: "Финансы и статистика", 2010. – 320 с.
2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2008. – 680 с.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования.- М.: Финпресс, 2009, - 428 с.
4. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 192 с.
5. Соломатин А.Н. и др. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 256 с.
6. Николаева М. А. Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы, М.: Издательство НОРМА, 2001.– 283с.
7. Петрище Ф. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. - 510 с.
8. Жиряева Е. В. Товароведение, М.: 2003
9. Казанцева Н. С. Товароведение непродовольственных товаров М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. - 400 с.
10. Ходыкин А. П. Товароведение непродовольственных товаров М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2008. - 544 с.
11. Неверов А.Н. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами М.: ПрофОбрИздат, 2001.- 464 с
12. Ляшко А.А. Товароведение и экспертиза культтоваров М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. - 298 с.
13. Магомедов Ш.Ш Товароведение и экспертиза обуви М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2006. – 380с.
14. Дзахмишева И.Ш. Товароведение и экспертиза швейных, трикотажных и текстильных товаров М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. – 346с.

15. Драмшева С.Т. Теоретические основы товароведения продовольственных товаров: Учебник для средних специальных учебных заведений. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. - 188 с
16. Карташова Л.В., Николаева М.А., Печникова Е.Н. Товароведение продовольственных товаров растительного происхождения. Учебник для учреждений среднего профессионального образования; учебное пособие для высших образовательных учреждений. - М.: Издательский дом "Деловая литература", 2007. - 816 с.
17. О.В.Памбухчиянц, Технология розничной торговли. М.: Дашков и К°, 2002.
18. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учебник для нач. проф. образования: Учеб.пособие для сред. проф. образования/ А.М. Новикова, Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова, С.А. Прокофьева. - 3-е изд., стер. - М.: Издательский центр "Академия", 2008. - 480 с.
19. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2007. – 400 с.
20. Плотникова Т.В., Позняковский В.М., Ларина Т.В., Елисеева Л.Г. Экспертиза свежих плодов и овощей: Учеб. Пособие. – 2-е изд., стер. – Новосибирск: Сиб. унив. Изд-во: Изд-во Новосиб. ун-та, 2006. – 302с.
21. Экспертиза напитков /В.М.Позняковский, В.А.Помозова, Т.Ф.Киселева, Л.В.Пермякова. 5-е изд., испр. и доп. – Новосибирск: Сиб. унив. Изд-во, 2008. – 384с.
22. Справочник товароведа продовольственных товаров. – М.: Колос, 2008.
23. Товароведение и экспертиза потребительских товаров: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 544 с.
24. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли – М.: Дашков и К, 2008. – 696 с.
25. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность – М.: Дашков и К, 2010. – 500 с.
26. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность – М.: Инфра-М, 2009. – 248 с.
27. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление – М.: Феникс, 2009. – 365 с.
28. Денисова А.Л., Дюженкова Н.В. Организация коммерческой деятельности: управление. – Тамбов: ТГТУ, 2007. – 45 с.
29. Панкратов Ф.Г. **Коммерческая деятельность: – М.: ИДЦК, 2005. – 292 с.**
30. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. – 324 с.
31. Панкратов Ф.П., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность – М. Маркетинг, 2000. – 578с.
32. Тютюшкина Г.С. Организация коммерческой деятельности предприятия.– Ульяновск :УлГТУ, 2006. – 132 с.
33. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий М.: ИЦ Академия, 2009.
34. Современный супермаркет. Составитель Жигульский А.Н.–2003
35. Щеглов Н.Г., Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли – М.: Форум, 2008.– 480 с.
36. Панкратов Ф.Г. Рекламная деятельность. □ М.: Торговая компания "Дашков и К", 2003.
37. Аксенова К.А. Реклама и рекламная деятельность. □ М: ПРИОРИЗДАТ, 2006. □ 96 с.
38. Мудрецова-Висс К.Г., Дедюхина В.А. Микробиология, санитария и гигиена: Учеб. – М.: Форум, 2009

Дополнительные источники:

1. ФЗ «О защите прав потребителей» (в современной редакции).
2. ФЗ «О пожарной безопасности» (в современной редакции).

3.ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и расчетов с использованием платежных карт» 27 июля 2010г. (в современной редакции).

4.Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов / СП.2.3.6.1066-01.

5.«Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» (в современной редакции).

6.Правила продажи отдельных видов товаров (в современной редакции).

7.Правила торговли (в современной редакции)

8.Правила оказания услуг (в современной редакции)

9.Правила комиссионной торговли (в современной редакции)

10. Инструкции о приемке товаров по качеству и количеству (П-6, П-7)

11. Гост и технические регламенты на отдельные группы товаров в современной редакции.

12. Журналы («Спрос», «Стандарты и качества», «Маркетинг», «Маркетинг в России и за рубежом», «Строительные материалы», «Мебель», «Новости торговли», «Оборудование»)

13. Гражданский кодекс РФ

14. Трудовой кодекс РФ

Интернет-ресурсы

1. <http://vsegost.com/>

2. <http://oxtrud.narod.ru/iot2.htm>

3. http://www.jobs.ua/job_description/rubrics-269/

4. <http://www.market-pages.ru/teoriya/28.html>

5. <http://torg.spb.ru/content.php?izd=4&year=2011&book=8>

6. <http://www.altpp.ru/report/mag/index.html>

7. <http://www.consultant.ru/popular/consumerism/>

4.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров, Кассир торгового зала реализуется в течение двух семестров 2 курса обучения.

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 при очной форме обучения составляет 36 академических часов в неделю.

Организация учебной и производственной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки установленные рабочим учебным планом. Учебную практику студенты проходят в учебных кабинетах техникума, которые оснащены нормативно - техническими документами, натуральными образцами, весоизмерительной, контрольно - кассовой и компьютерной техникой со специальным программным обеспечением и с доступом в Интернет.

Учебная практика является обязательным разделом профессиональных модулей, она представляет собой вид учебных занятий, которые обеспечивают практико-ориентированную подготовку обучающихся. При организации учебной практики предполагается деление группы на подгруппы.

Производственная практика (практика по профилю специальности) проводится в

предприятиях розничной и оптовой торговли с целью освоения студентами профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля.

Аттестация по итогам производственной практики (практики по профилю специальности) проводится с учетом результатов подтвержденных документами соответствующих организаций.

Завершающей формой контроля профессионального модуля является комплексный экзамен.

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля должны основываться на инновационных психолого-педагогических технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки студентов.

В целях реализации компетентного подхода в образовательном процессе должны использоваться активные формы проведения занятий (деловые игры, решение ситуационных задач, дискуссии и др.) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций студентов.

В процессе обучения студентов основными формами являются: аудиторные занятия и практические занятия, а также самостоятельная работа студентов. Тематика аудиторных и практических занятий соответствуют содержанию программы профессионального модуля.

Теоретические занятия формируют у студентов системные представления об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствует развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятие ответственных решений в рамках профессиональных компетенций.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): преподаватель должен иметь высшее профессиональное образование, по специальности «Товароведение и экспертиза товаров», желательно наличие опыта работы в торговых организациях. Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав:

Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также цикла общепрофессиональных дисциплин.

Мастера:

Должны иметь высшее профессиональное образование соответствующее профилю специальности и иметь опыт работы в торговой организации, проходить стажировку не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК1.1. Принимать товары по количеству и качеству Принимать товары по количеству и качеству	<ul style="list-style-type: none"> - аргументированность принятия маркетинговых решений относительно ассортимента на основании проведенных опросов; соблюдение установленных порядков приемки товаров по количеству и качеству; - обоснование формирования ассортимента на торговом предприятии на основе маркетинговых исследований 	<ul style="list-style-type: none"> практическая работа (решение ситуаций); - тестирование; - зачет
ПК 1.2 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе на ней; - соответствие содержанию и правилам оформления документов по эксплуатации контрольно-кассовой техники 	<ul style="list-style-type: none"> - практическая работа (решение ситуаций, заполнение бланков документов); - зачет
ПК 1.3Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	<ul style="list-style-type: none"> - обоснованность формирования товарных запасов исходя из экономической эффективности предприятия; - распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам; -оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты; 	<ul style="list-style-type: none"> - практическая работа (решение ситуаций, заполнение бланков документов); - тестирование; - зачет
ПК 1.4Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие содержанию и правилам оформления заявок и заказов; - ясность и аргументированность составленных договоров, заказов и сопроводительных документов. 	<ul style="list-style-type: none"> - практическая работа (решение ситуаций, заполнение бланков документов); - тестирование; - зачет

ПК 1.5. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценить качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	контролировать температуру, влажность и санитарно-гигиенические режимы, а также сроки хранения;	- практическая работа (решение ситуаций, заполнение бланков документов); - тестирование; - зачет
ПК 1.6. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчётные операции с покупателями.	-эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнение расчётных операций с покупателями	- практическая работа (решение ситуаций, заполнение бланков документов); - тестирование; - зачет
ПК 1.7. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	-определение подлинности денежных купюр;	- практическая работа (решение ситуаций); - тестирование; - зачет
ПК 1.8. Оформлять документы по кассовым операциям.	-оформление кассовых документов, учет денежных документов;	- практическая работа (решение ситуаций, заполнение бланков документов); - тестирование; - зачет

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у студента 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	объяснение социальной значимости профессий Продавца продовольственных товаров, Продавца непродовольственных товаров, Кассира торгового зала; – проявление точности, аккуратности, внимательности при работе с документацией и потребителями; – проявление точности, аккуратности, внимательности при работе с	- интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студентов в процессе освоения программы профессионального модуля; - активное участие в учебных, образовательных, воспитательных

	документацией, потребителями.	мероприятиях в рамках профессии;
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> - аргументация организации собственной деятельности в соответствии с поставленной целью; - обоснованность и правильность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области изучения спроса, формирования ассортимента, заключения договоров, составления заказов и заявок, управления ассортиментом, товарными запасами и потоками - адекватность оценки эффективности и качества выполнения профессиональных задач 	<ul style="list-style-type: none"> - достижение высоких результатов, стабильность результатов. - тестирование, - зачет
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> - аргументированность и ясность принятых решений стандартных и нестандартных профессиональных задач в области изучения спроса, формирования ассортимента, заключения договоров, составления заказов и заявок, управления ассортиментом, товарными запасами и потоками; - адекватность оценки последствий принятых решений; 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> - результативность информационного поиска при выполнении профессиональных задач, профессионального и личностного развития; 	
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных	<ul style="list-style-type: none"> - корректное использование информационных источников для анализа, оценки и извлечения информационных данных, необходимых для решения профессиональных задач; 	<ul style="list-style-type: none"> - интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля; - выполнение заданий для

технологий	<ul style="list-style-type: none"> - владение приемами работы с компьютером, электронной почтой, применение справочно-правовых систем в профессиональной деятельности; - использование профессиональных программ (1С:Торговля) 	<p>самостоятельной работы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение исследовательской, творческой работы.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<ul style="list-style-type: none"> - эффективное и результативное взаимодействие и общение с коллегами и руководством; - взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения 	<ul style="list-style-type: none"> - интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля; - участие в ролевых (деловых) играх; - выполнение заданий учебной практики
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	<ul style="list-style-type: none"> - ответственное отношение к результатам выполнения профессиональных обязанностей членами команды; - проведение самоанализа и коррекции результатов собственной работы 	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение заданий учебной практики
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> - рациональность распределения времени и результативность организации самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; - стремление к освоению профессиональных компетенций, знаний и умений (участие в предметных конкурсах, олимпиадах, ярмарках профессий и др.); 	<ul style="list-style-type: none"> - интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля; - участие в ролевых (деловых) играх; - выполнение рефератов, заданий для самостоятельной работы; - выполнение курсовой, исследовательской, творческой работы; - выполнение заданий учебной практики
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; - анализ инноваций в области изучения спроса, формирования ассортимента, заключения договоров, составления заказов и заявок, управления ассортиментом, товарными запасами и 	<ul style="list-style-type: none"> - интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студентов в процессе освоения программы профессионального модуля; - выполнение рефератов, заданий для самостоятельной работы; - выполнение исследовательской, творческой

	потоками;	кой работы; - выполнение заданий учебной практики
--	-----------	---

