


**ОБСУЖДЕНА и  
РЕКОМЕНДОВАНА**

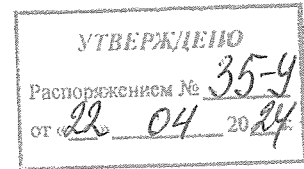
к утверждению решением  
Педагогического Совета

Зам. директора по УР

 Е.А. Сидельникова

Протокол № - 04

от 19.04. 2024 г.



## ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 04

### ОСВОЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

---

на 2025/2027 учебный год

Преподаватель: Шевченко Наталия Юрьевна

Курс, группа, специальность:

2-3 курс, № 26 - 36, 38.02.08 Торговое дело

Общее кол-во часов на дисциплину: 584

Рассмотрена и одобрена методическим советом колледжа  
от 02 апреля 2024г., протокол № - 07

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана на основе требований:

— Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по программе 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 г. N 548.

Организация разработчик: *ГБПОУ ЛО «ПК»*

Разработчик: *преподаватель Шевченко Н.Ю.*

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	21
6. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 04

## 1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа продовольственных/непродовольственных товаров.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников для предприятий торговли при наличии среднего (полного) общего образования по направлению товароведение, торговое дело.

## 1.2 Место ПМ в структуре СПССЗ:

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

### **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- идентификации товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров;
- эксплуатации контрольно-кассовой техники; соблюдения правил техники безопасности при работе;
- проверки условий и сроков хранения товаров, правильности оформления товаросопроводительных документов;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

### **уметь:**

- соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;
- работать на контрольно-кассовой технике разных типов, сканировать штрих-коды товаров;
- распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;
- оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;
- контролировать температурно-влажностный и санитарно-гигиенический режимы, а также сроки хранения;
- оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- обследовать торговое предприятие для выявления соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

### **знать:**

- порядок проведения приемки товаров по количеству и качеству;
- правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе на ней; - 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;
- основы микробиологии, санитарии и гигиены, санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям.

## 1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы ПМ:

Общий объём образовательной программы - 584 часа, в том числе:

- во взаимодействии с преподавателем– 404 часа;
- учебной практики – 72 часа;
- производственной практики– 108 часов

## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 04

Результатом освоения рабочей программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности:

- Освоение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров
- Освоение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

### 3 СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 04

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Общий объем образовательной программы	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося						Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена рассредоточенная практика)</i>
			работа во взаимодействии с преподавателем	лекции	Лабораторных и практических занятий	консультации	Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа обучающегося		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	111
ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09	МДК04.01 Освоение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров	228	222	60	150	6	6	6	36	36
	МДК04.02 Освоение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров	176	170	58	100	6	6	6	36	72
<b>Всего:</b>		<b>584</b>	<b>392</b>					<b>12</b>	<b>72</b>	<b>108</b>
<p><b>Промежуточная аттестация:</b>  МДК 04.01: контрольная работа - 3 семестр, дифференцированный зачет - 4 семестр; экзамен-квалификационный - 4 семестр;  МДК 04.02: контрольная работа - 5 семестр, дифференцированный зачет - 6 семестр; экзамен квалификационный - 6 семестр</p>										

#### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрена)</i>	Объем часов	Осваиваемые компетенции/ Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 04.01</b>			
<b>Освоение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров</b>			
Тема 1.1 Понятие о торговом ассортименте продовольственных товаров	<b>Содержание</b>	<b>4/6</b>	
	Понятие о торговом ассортименте, товарном сорте. Продовольственный ассортимент товаров, виды торгового ассортимента. Ассортиментный минимум в магазине.	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 1</b> Составление ассортиментного перечня на продовольственные товары. <b>Самостоятельная работа:</b> Составить ассортиментный перечень на 3 продовольственных товара	6	
Тема 1.2 Свойства и характеристики продоволь-	<b>Содержание</b>	<b>4/6</b>	
	Свойства и характеристика продовольственных товаров по химическому составу, пищевой, энергетической ценности и усвояемости.	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 2</b>	6	

ственных товаров	Решение задач по определению калорийности продовольственных товаров.		ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.3</b> Качество продовольственных товаров	<b>Содержание</b>	<b>4/6</b>	
	Пищевая ценность. Энергетическая ценность биологическая. Физиологическая ценность Усвояемость. Методы оценки качества. Дефекты продовольственных товаров	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 3</b> Определение качества продовольственных товаров органолептическим способом	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.4</b> Маркировка и штриховое кодирование продовольственных товаров	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
	Информация на товарах. Виды знаков, символов, текста, изображений, кодов на маркировке товаров.	6	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 4</b> Определение подлинности товаров по штриховому коду и маркировке.	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.5</b> Характеристика зерномучных товаров	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
	Характеристика зерномучных товаров. Виды. Ассортимент, товароведная характеристика зерномучных товаров	6	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 5</b> Распознавание видов ассортимента зерномучных товаров, проверка качества. подлинности товаров.	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.6</b> Характеристика плодово-овощных товаров	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
	Характеристика плодово-овощных товаров Виды. Ассортимент, товароведная характеристика плодово-овощных товаров. Консервированные продукты.	6	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 6.</b> Составление таблицы болезней плодово-овощных товаров	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.7</b> Характеристика Вкусовых и кондитерских товаров	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
	Характеристика вкусовых и кондитерских товаров. Чай, кофе, алкогольные, слабоалкогольные, безалкогольные напитки. Пряности и приправы. Крахмал, сахар, мед, сахаристые и мучные кондитерские изделия	6	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 7.</b> Составление таблицы показателей качества кондитерских изделий расшифровка маркировки и штрихового кода.	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.8</b> Характеристика молочных и яичных товаров	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
	Характеристика молочных и яичных товаров. Отличительные особенности, пищевая ценность. Виды, ассортимент, требования к качеству.	6	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 8.</b> Распознавание видов, сортов молочных продуктов, расшифровка маркировки	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.9</b> Характеристика мясных и рыбных товаров	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
	Характеристика мясных и рыбных товаров. Мясо свежее, мясные гастрономические товары	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 9.</b> Распознавание видов и ассортимента мясной и рыбной гастрономии.	6	ОК 09 /1 /2
<b>Контрольная работа</b>		2	/3
<b>Тема 1.10</b> Сущность и содержание	<b>Содержание</b>	<b>1/23</b>	
	Торговые и технологические функции предприятий розничной торговли. Реклама товаров в торговле	1	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5,

жание торгово- техноло- гического процесса	Практическое занятие № 10. Составление рекламных буклетов, текстов на рекламу продовольственных товаров.	5	ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 11. Оформление сопроводительных документов	18	
Тема 1.11 Приемка товаров по каче- ству в магазине	Содержание	1/13	
	Общие правила приемки товаров по качеству. Стандартизация и сертификация продовольственных товаров, методы оценки качества	1	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 12. Приемка продовольственных товаров по количеству и качеству. Распознавание дефектов продовольственных товаров.	13	
Тема 1.12 Режим хранения товаров в магазине	Содержание	2/12	
	Хранение продовольственных товаров в магазине. Режим хранения. Условия хранения.	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 13. Упаковка товаров различными способами, праздничная упаковка товаров.	12	
Тема 1.13 Виды то- варных потерь в магазине	Содержание	2/12	
	Товарные потери в магазине: естественная убыль, нормируемые и ненормируемые потери	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 14. Расчет естественной убыли на продовольственные товары, нормируемые и ненормируемые потери	12	
Тема 1.14 Технология подготовки товаров к продаже	Содержание	2/12	
	Предварительная подготовка к продаже. Распаковка. Вскрытие тары	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 15. Предварительная подготовка гастрономических товаров к продаже. Предварительная подготовка плодоовощных товаров, кондитерских изделий, замороженных товаров к продаже	12	
Тема 1.15 Основные требования к размещению и выкладке товаров в торговом зале	Содержание	2/6	
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Основные требования к размещению. Принципы выкладки товаров	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 16. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина, оформление витрин	6	
Тема 1.16 Технология продажи продоволь- ственных товаров	Содержание	1/9	
	Организация продажи продовольственных товаров в магазине	1	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 17. Подготовка рабочего места к работе. Обслуживание покупателей.	9	
Тема 1.17 Организация продажи товаров прогрессив- ными мето- дами	Содержание	1/9	
	Организация продажи товаров прогрессивными методами. Самообслуживание: порядок товаров на дому у покупателей, с открытой выкладкой, по каталогам.	1	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Практическое занятие № 18 Разрешение конфликтных ситуаций	9	



<p><b>Учебная практика</b>  <b>Виды работ</b>  <b>1. Ознакомление с торговым предприятием.</b>  Инструктаж о прохождении учебной практики. Изучение характеристики торгового предприятия.  Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия. Организационно-правовая форма собственности, район деятельности, ассортиментный профиль, место расположения, режим работы, перечень основных и дополнительных услуг. Знакомство с материально-технической базой предприятия.  Планировка предприятия, основные группы помещений, правила внутреннего распорядка. Инструктаж по технике безопасности, санитарные и противопожарные правила.  Изучение правил работы предприятия. Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации. Оформление ценников на товары.  Изучение видов материальной ответственности работников предприятия.  Ознакомление с обязанностями работников предприятия по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств.  Оценка соответствия помещений предприятия требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Установление наличия необходимого информационного обеспечения услуги розничной торговли: вывески предприятия, информации о режиме работы, правил торговли, Федеральных законов и др. необходимой информации.  <b>2. Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании.</b>  Вводный инструктаж по технике безопасности.  Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования.  Ознакомление с торговой мебелью.  Принципы размещения торговой мебели и правила ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Инвентарь, используемый в магазине.  Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений.  Ознакомление с различными средствами измерений, имеющихся на предприятии: весы товарные, настольные циферблатные, электронные, меры объема, контрольные приборы за режимом хранения (термометры, и др.)  Приобретение умений и навыков эксплуатации различных типов торгового оборудования предприятия. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров.  Уход за оборудованием. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, холодильного, механического, фасовочно-упаковочного и др.  Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин, имеющихся в магазине.  Правила эксплуатации и техники безопасности при работе на контрольно-кассовых машинах.  Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовка контрольно-кассовых машин к эксплуатации, работа на контрольно-кассовых машинах.  Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Распознавание признаков платежности билетов банка России, разменной монеты различного достоинства. Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.  Отработка навыков на контрольно-кассовой машине.  <b>3. Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе.</b>  Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей. Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: с мастером производственного обучения</p>	<p>36</p>	<p>ПК 2.2-2.3,  ПК 3.3-3.5,  ОК 01-02  ОК 04-05  ОК 09  /2</p>
---	-----------	--

и вспомогательным персоналом торгового предприятия проведение сортировки, распаковки, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров.

Овладение навыками упаковки разных групп товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров.

Осуществление выкладки товаров в торговом зале. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров.

Оценка эффективности выкладки. Проверка соблюдения правил выкладки мастером производственного обучения

(совместности, наглядности, системности, эффективности, достаточности, сохранности).

Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов.

#### **4. Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте.**

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству.

Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.

Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп по количеству и качеству на рабочем месте продавца.

Совместно с товароведом торгового предприятия и мастером производственного обучения проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству.

Документальное оформление приемки. Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров.

Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.

Определение соответствия сведений, указанных на маркировке, установленным требованиям стандартов.

Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.

Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. Выявление дефектов и отбраковка дефектной продукции

Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям.

Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров. Отбраковка товаров с просроченными сроками годности.

#### **5. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров.**

Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.

*Отработка навыков обслуживания покупателей.* Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.

*Осуществление продажи товаров.* Осуществление продажи товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортимента перечня предприятия. Проверка качества товаров.

Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений

обеспечения качества и безопасности товаров при размещении в торговом зале

#### **6. Выполнение работ по учету и отчетности.**

*Отработка навыков вычислений.* Овладение навыками подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму.

Расчет стоимости покупки. Проверка правильности расчета. Оформление товарного отчета. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету.

Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых. Ознакомление с мерами по снижению потерь товаров в предприятии. Ознакомление с порядком проведения ин-

<p>вентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии.  Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации</p> <p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ.</b>  Изучение характеристики торгового предприятия.  Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия.  Определение организационно-правовой формы собственности, ассортиментного профиля. Изучение режима работы, перечня основных и дополнительных услуг.  Знакомство с материально-технической базой предприятия.  Ознакомление с планировкой предприятия, правилами внутреннего распорядка.  Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации.  Прохождение вводного инструктажа по технике безопасности.  Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием.  Работа на различном оборудовании предприятия. Участие в создании оптимальных условий хранения продовольственных товаров.  Отработка навыков подготовки рабочего места продавца, кассира, работа на контрольно-кассовых машинах. Участие в оформлении ценников на товары.  Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку.  Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей.  Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов.  Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: проведение сортировки, распаковки, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров. Овладение навыками упаковки разных групп товаров.  Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Осуществление выкладки товаров в торговом зале  Изучение товарно-сопроводительной документации  Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.  Совместно с товароведом торгового предприятия проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству  <b>Документальное оформление приемки.</b>  Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров. Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов. Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям. Отбраковка товаров с просроченными сроками годности. Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров.  Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.  Осуществление продажи товаров. Отработка навыков оформления товарного чека.  Отработка навыков подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Участие в оформлении товарного отчета.  <b>Определение товарных потерь.</b>  Разработка мероприятий по снижению потерь товаров на предприятии. Изучение особенностей проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей на предприятии. Участие в инвентаризации</p>	108	
<p><b>Консультации</b></p>	6	
<p><b>ЭКЗАМЕН</b></p>	6	

<b>МДК.04.02</b>			
<b>Освоение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров</b>			
<b>Тема 1.1</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Распознавание ассортимента основных групп непродовольственных товаров	Понятия торговых характеристик. Порядок составления торговых характеристик основных групп непродовольственных товаров	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1/2 /3
	<b>Практическое занятие № 1</b> Составление торговых характеристик товаров (по предложенным образцам).	6	
	<b>Самостоятельная работа:</b> Составить торговую характеристику на любые 3 вида товара	6	
<b>Тема 1.2</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Организация закупки непродовольственных товаров	Сущность и значение закупочной работы. Товарные запасы, норматив товарных запасов. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 2</b> Оформление договора поставки непродовольственных товаров	6	
<b>Тема 1.3</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Технология приёмки непродовольственных товаров в магазине	Сопроводительные документы, регламентирующие приёмку непродовольственных товаров. Основные правила приёмки товаров по количеству. Особенности приёмки товаров поступивших в закрытой, открытой таре и без тары. Приёмка товаров по качеству.	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 3</b> Решение торговых ситуаций, связанных с приёмкой непродовольственных товаров. Ознакомление с документами, регламентирующими порядок приёмки товаров по количеству и качеству в торговом предприятии.	6	
<b>Тема 1.4</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/4</b>	
Технология хранения непродовольственных товаров	Требования к хранению непродовольственных товаров. Ответственность работников торговли за сохранность товаров при хранении	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 4</b> Технология хранения непродовольственных товаров на примере отдельного торгового предприятия	4	
<b>Тема 1.5</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/4</b>	
Технология подготовки непродовольственных товаров к продаже	Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с Правилами продажи. Особенности подготовки отдельных групп товаров к продаже. Требования к упаковочным материалам	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 5</b> Декоративное оформление отдельных групп непродовольственных товаров	4	
<b>Тема 1.6</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/4</b>	
Размещение товаров в торговом зале	Технология размещения непродовольственных товаров в торговом зале. Основные требования, предъявляемые к размещению товаров. Особенности выкладки товаров в торговом зале	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 6</b> Размещение и выкладка товаров с учётом особенностей размещения товарных групп	4	
<b>Тема 1.7</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/0</b>	
Выкладка товаров в торговом зале	Основные способы и приёмы выкладки товаров на торговом технологическом оборудовании. Размещение и выкладка отдельных видов товаров	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1

<b>Тема 1.8</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/4</b>	
Товароведная характеристика текстильных волокон	Характеристика и свойства натуральных и химических волокон, их влияние на потребительские свойства готовых изделий для профессии «Продавец»	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 7</b> Распознавание и расшифровка эксплуатационных знаков, маркировки, штрихового кода для непродовольственных товаров.	4	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.9</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/4</b>	
Производство текстильных товаров	Отделка тканей. Специальные виды отделки тканей. Дефекты отделки тканей для непродовольственных товаров. Влияние ткацкого переплетения и отделки тканей на потребительские свойства тканей	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 8</b> Идентификация видов ткани в непродовольственных товарах	4	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.10</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/4</b>	
Товароведная характеристика текстильных товаров	Краткие сведения из истории одежды (непродовольственные товары). Текстильные товары: понятие, их виды (непродовольственные товары)	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 9</b> Идентификация различных видов швейных изделий для профессии "Продавец"	4	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.11</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Продажа швейных изделий	Основные размерные признаки швейных изделий: рост, полнота, обхват груди, обхват шеи, окружность головы (для непродовольственных товаров). Определение разницы между размерами и ростоми к профессии "Продавец"	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 10</b> Идентификация различных видов трикотажных изделий (непродовольственные товары)	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.12</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Кожевенно-обувные товары	Общая характеристика обувных материалов Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Кожаная обувь. Резиновая обувь Потребительские свойства обувных товаров. Продажа обувных товаров. Правила продажи обувных товаров.	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 11</b> Изучение кожевенного сырья. Упаковка, маркировка, хранение, транспортировка	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.13</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Товароведная характеристика пушно-меховых товаров	Основные методы распознавания пушно-меховых полуфабрикатов (для профессии "Продавец"). Их сортировки. Ассортимент меховых изделий. Ассортимент овчинно-шубных изделий в непродовольственных товарах	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 12</b> Идентификация видов пушно-меховых изделий для профессии "Продавец непродовольственных товаров"	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.14</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Товароведная характеристика товаров бытовой химии	Классификация товаров бытовой химии. Особенности размещения, правила хранения и упаковки непродовольственных товаров	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 13</b> Распознавание ассортимента товаров бытовой химии, проверка качества, размещение бытовой химии в торговом зале в контексте непродовольственных товаров	6	ОК 09 /1 /2
<b>Тема 1.15</b>	<b>Содержание</b>	<b>4/4</b>	
Товароведная характеристика бытовых товаров	Общие сведения о производстве стеклянных изделий. Декорирование. Классификация стеклянных бытовых товаров. Группировка изделий непродовольственных товаров по назначению. Требования к качеству, дефекты. Отличительные признаки фарфора, фаянса, майолики, гончарных изделий	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05
	<b>Практическое занятие № 14</b>	4	ОК 09 /1

из стекла и керамики	Идентификация стеклянных и керамических бытовых товаров, проверка качества, требования к упаковке непродовольственных товаров		/2
<b>Контрольная работа</b>		2	/3
<b>Тема 1.16</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/2</b>	
Товароведная характеристика игрушек, школьно-письменных и канцелярских товаров	Изучение игрушек, школьно-письменных и канцелярских товаров. Требования к качеству, размещение в торговом зале, в т.ч. в форме практической подготовки	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 15</b> Идентификация ассортимента игрушек, школьно-письменных и канцелярских товаров	2	
<b>Тема 1.17</b>	<b>Содержание</b>	<b>6/6</b>	
Парфюмерно-косметические и галантерейные товары	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства галантерейных товаров. Продажа галантерейных товаров.	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка и упаковка. Потребительские свойства парфюмерно-косметических товаров. Продажа парфюмерно-косметических товаров. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.	4	
	<b>Практическое занятие № 16</b> Определение видов и оценка качества парфюмерно-косметических товаров. Определение полного торгового наименования и сортности галантерейных товаров	6	
<b>Тема 1.18</b>	<b>Содержание</b>	<b>4/2</b>	
Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Размещение и выкладка спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.. Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Правила продажи спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 17</b> Определение видов спортивных, охотничьих и рыболовных товаров. Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»	2	
<b>Тема 1.19</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/2</b>	
Художественные изделия и сувениры	Классификация художественных изделий и сувениров. Изделия народных художественных промыслов	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 18</b> Изготовление изделий из папье-маше Требования к качеству, упаковка, маркировка, хранение, транспортировка	2	
<b>Тема 1.20</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/6</b>	
Электробытовые товары	Проводниковые и установочные изделия, провода и шнуры. Бытовые светильники. Электронагревательные приборы. Холодильники. Бытовые стиральные машины. Уборочные машины. Машины для механизации кухонных работ. Машины и приборы для поддержания микроклимата в помещениях	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 19</b> Изучение марок проводов 1 27. Упаковка, маркировка, хранение, транспортировка	6	
<b>Тема 1.21</b>	<b>Содержание</b>	<b>2/2</b>	
Мебельные товары	Классификация и ассортимент мебели. Требования, предъявляемые к качеству Маркировка и упаковка. Потребительские свойства мебельных товаров. Размещение и выкладка мебельных товаров Продажа мебельных товаров. Правила продажи мебельных товаров	2	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05

	<b>Практическое занятие № 20</b> Изучение материалов применяемых в производстве мебели. Упаковка, маркировка, хранение, транспортировка	2	ОК 09 /1 /2
Тема 1.22 Торговое обслуживание	<b>Содержание</b>	4/4	
	Торговое обслуживание: система, процесс, формы	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 21</b> Отработка технологии продажи товаров	4	
Тема 1.23 Культура торгового обслуживания	<b>Содержание</b>	4/6	
	Понятие культуры торговли. Факторы, определяющие уровень культуры торгового обслуживания покупателей	4	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /1 /2
	<b>Практическое занятие № 22</b> Решение ситуаций, связанных с процессом продажи товаров, правилами работы магазина, обслуживанием населения и обменом товара	6	
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> <b>1. Ознакомление с торговым предприятием.</b> Инструктаж о прохождении учебной практики. Изучение характеристики торгового предприятия. Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия. Организационно-правовая форма собственности, район деятельности, ассортиментный профиль, место расположения, режим работы, перечень основных и дополнительных услуг. Знакомство с материально-технической базой предприятия. Планировка предприятия, основные группы помещений, правила внутреннего распорядка. Инструктаж по технике безопасности, санитарные и противопожарные правила. Изучение правил работы предприятия. Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации. Оформление ценников на товары. Изучение видов материальной ответственности работников предприятия. Ознакомление с обязанностями работников предприятия по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Оценка соответствия помещений предприятия требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Установление наличия необходимого информационного обеспечения услуги розничной торговли: вывески предприятия, информации о режиме работы, правил торговли, Федеральных законов и др. необходимой информации. <b>2. Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании.</b> Вводный инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования. Ознакомление с торговой мебелью. Принципы размещения торговой мебели и правила ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Инвентарь, используемый в магазине. Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений. Ознакомление с различными средствами измерений, имеющихся на предприятии: весы товарные, настольные циферблатные, электронные, меры объема, контрольные приборы за режимом хранения (термометры, и др.) Приобретение умений и навыков эксплуатации различных типов торгового оборудования предприятия. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров. Уход за оборудованием. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, холодильного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин, имеющихся в магазине.		36	ПК 2.2-2.3, ПК 3.3-3.5, ОК 01-02 ОК 04-05 ОК 09 /2

Правила эксплуатации и техники безопасности при работе на контрольно-кассовых машинах.

Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовка контрольно-кассовых машин к эксплуатации, работа на контрольно-кассовых машинах.

Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Распознавание признаков платежности билетов банка России, разменной монеты различного достоинства. Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.

Отработка навыков на контрольно-кассовой машине.

### **3. Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе.**

Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей. Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: с мастером производственного обучения и вспомогательным персоналом торгового предприятия проведение сортировки, распаковывания, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров.

Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров.

Осуществление выкладки товаров в торговом зале. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров.

Оценка эффективности выкладки. Проверка соблюдения правил выкладки мастером производственного обучения

(совместности, наглядности, системности, эффективности, достаточности, сохранности).

Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов.

### **4. Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте.**

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству.

Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.

Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп по количеству и качеству на рабочем месте продавца.

Совместно с товароведом торгового предприятия и мастером производственного обучения проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству.

Документальное оформление приемки. Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров.

Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.

Определение соответствия сведений, указанных на маркировке, установленным требованиям стандартов.

Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.

Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. Выявление дефектов и отбраковка дефектной продукции

Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям.

Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров. Отбраковка товаров с просроченными сроками годности.

### **5. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров.**

Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.

Отработка навыков обслуживания покупателей. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, кон-



<p>сультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p><i>Осуществление продажи товаров.</i> Осуществление продажи товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня предприятия. Проверка качества товаров. Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности товаров при размещении в торговом зале</p> <p><b>6. Выполнение работ по учету и отчетности.</b></p> <p><i>Отработка навыков вычислений.</i> Овладение навыками подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Расчет стоимости покупки. Проверка правильности расчета. Оформление товарного отчета. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых. Ознакомление с мерами по снижению потерь товаров в предприятии. Ознакомление с порядком проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии. Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации</p> <p><b>Производственная практика</b></p> <p><b>Виды работ.</b></p> <p>Изучение характеристики торгового предприятия.</p> <p>Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия.</p> <p>Определение организационно-правовой формы собственности, ассортиментного профиля. Изучение режима работы, перечня основных и дополнительных услуг.</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия.</p> <p>Ознакомление с планировкой предприятия, правилами внутреннего распорядка.</p> <p>Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации.</p> <p>Прохождение вводного инструктажа по технике безопасности.</p> <p>Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием.</p> <p>Работа на различном оборудовании предприятия. Участие в создании оптимальных условий хранения продовольственных товаров.</p> <p>Отработка навыков подготовки рабочего места продавца, кассира, работа на контрольно-кассовых машинах. Участие в оформлении ценников на товары.</p> <p>Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку.</p> <p>Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей.</p> <p>Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов.</p> <p>Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров.</p> <p>Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Осуществление выкладки товаров в торговом зале</p> <p>Изучение товарно-сопроводительной документации</p> <p>Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.</p> <p>Совместно с товароведом торгового предприятия проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству</p> <p><b>Документальное оформление приемки.</b></p> <p>Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров. Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов. Оценка качества това-</p>	72	
--	----	--

<p>ров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям. Отбраковка товаров с просроченными сроками годности. Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.</p> <p>Осуществление продажи товаров. Отработка навыков оформления товарного чека.</p> <p>Отработка навыков подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Участие в оформлении товарного отчета.</p> <p><b>Определение товарных потерь.</b></p> <p>Разработка мероприятий по снижению потерь товаров на предприятии. Изучение особенностей проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей на предприятии. Участие в инвентаризации</p>		
<b>Консультации</b>		<b>6</b>
<b>ЭКЗАМЕН</b>		<b>6</b>
	<b>Всего часов</b>	<b>584</b>

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 04

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

Кабинеты «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с примерной образовательной программы по данной специальности.

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, отвечающего потребностям отрасли и требованиям работодателей.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

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

**Основные источники:**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2023. - 268 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=431693>
2. Васюкова, А.Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / А.Т. Васюкова, Н.М. Варварина. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 241 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/519920>
3. Васюкова, А.Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 2: учебник для среднего профессионального образования / А.Т. Васюкова, Н.М. Варварина. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 330 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/520282>

**Современные профессиональные базы данных (СПБД):**

1. Росстандарт: Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. – Режим доступа: <https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/catalognational>
2. Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. - Режим доступа: <https://www.rospotrebnadzor.ru/>
3. Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://konsultant.ru/>
4. Общество защиты прав потребителей: межрегиональная общественная организация. - Режим доступа: <http://www.ozpp.ru/>
5. Знайтовар.РУ: торговля, бизнес, товароведение, экспертиза. -Режим доступа: <https://znaytovar.ru/>

### 4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Организация образовательного процесса в образовательном учреждении осуществляется в соответствии с образовательными программами и расписаниями занятий.

Профессиональный модуль входит в профессиональный цикл обязательной части ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело.

При освоении профессионального модуля предусматривается использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий, электронных образовательных ресурсов, деловых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Практика является обязательным разделом ППССЗ и представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

При реализации программы ПМ 04 Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих предусматривается учебная и производственная (по профилю спе-

циальности) практики.

Ученая и производственная практика (по профилю специальности), проводится на базе организаций, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Производственную практику рекомендуется проводить концентрированно. Аттестация по итогам производственной практики проводится с учётом (или на основании) результатов, подтверждённых документами соответствующих организаций.

По результатам практик представляется отчёт, который соответствующим образом защищается обучающимися.

Аттестация по итогам изучения профессионального модуля проводится с учётом результатов производственной практики, подтверждённых документами соответствующих организаций.

Завершается освоение междисциплинарного курса экзаменом или зачётом, освоение программы профессионального модуля - проведением экзамена (квалификационного).

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

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

- высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого междисциплинарного курса и профессионального модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла;
- мастера производственного обучения должны иметь 4-5-й квалификационный разряд с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже одного раза в 3 года

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 04 (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	– идентифицирует ассортиментную принадлежность товаров устанавливает градацию качества товара	Устный/письменный опрос.  Тестирование.
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	-соблюдение сроков оформления и сдачи документов - соблюдение правил сохранности товарно-материальных ценностей - соблюдение сроков контроля сохранности товарно-материальных ценностей	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.  Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	- соблюдение правил продажи продовольственных и непродовольственных товаров; - оказание помощи покупателям в выборе товаров; - предоставление консультаций покупателям о потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности при их эксплуатации.	Экспертная оценка контрольных / проверочных работ.  Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	– Планирует объемы собственных продаж; – Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	– Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключенные сделки	Экспертная оценка создания и представления презентаций.  Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.  Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.  Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и

		<p>письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на практических занятиях</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</li> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества</li> </ul>
--	--	--

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;</li> <li>– Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>– Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> <li>– Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка уровня выполнения заданий</p> <p>Наблюдение и оценка на практических занятиях и при выполнении заданий по производственной практике.</p> <p>Наблюдение и оценка при выполнении программы производственной практики</p> <p>Наблюдение и оценка уровня эффективности общения с коллегами, руководством, клиентами.</p> <p>Наблюдение и оценка уровня эффективности общения с коллегами, руководством, клиентами.</p>
ОК 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> <li>– Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска;</li> </ul> <p>Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p>	
ОК 04.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды;</li> </ul> <p>В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ</p>	
ОК 05.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами;</li> </ul>	

	Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 09.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы;</li> <li>– Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> <li>– Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>– Кратко обосновывает и объясняет свои действия;</li> </ul> Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

**6. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ,  
ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ 04**

№	Дата внесения изменения	№ страницы	До внесения изменения	После внесения изменения



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 359040073915316482112313993369613528402878580793

Владелец Ложников Александр Николаевич

Действителен с 21.02.2024 по 20.02.2025