

**ПРИМЕРНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
МОДУЛЯ**

**ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

**2011 г.**

Примерная программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям начального профессионального образования (далее – НПО) 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир»

Организация-разработчик: КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»

Разработчики:

Леванькова И.Г., руководитель учебного центра ТД «Аникс»;

Объедкова Л.В., старший мастер КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Гайдук К.Г., преподаватель спецдисциплин КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Семёнова М.Г., преподаватель спецдисциплин КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Филиппова П.В., мастер производственного обучения КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Швецова О.А., мастер производственного обучения КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Чапаева О.В., мастер производственного обучения КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса».

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>стр. 4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>6</b>
<b>3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>16</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>20</b>

# 1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Продажа непродовольственных товаров

### 1.1. Область применения программы

Примерная программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии НПО100701.01 **Продавец, контролер-кассир** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) «**Продажа непродовольственных товаров**» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Примерная программа профессионального модуля может быть использована для подготовки по профессиям «Продавец непродовольственных товаров» и «Контролёр-кассир»

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

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

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

**иметь практический опыт:**

- обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

**уметь:**

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);

- оценивать качество по органолептическим показателям;

- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;

**знать:**

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

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

**Всего – 424 часа,**

в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **208** часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **160** часов;

самостоятельной работы обучающегося – **48** часов;

учебной практики – **54** часа;

производственной практики – **162** часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК.4.	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК. 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК. 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК. 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК.4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК.5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК. 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК.7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК.8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

### 3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 1- ПК 5	Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров	262	160	104	48	54	
ПК 1- ПК 5	Производственная практика, часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	162					162
	<b>Всего:</b>	<b>478</b>	<b>160</b>	<b>104</b>	<b>48</b>	<b>54</b>	<b>162</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МКД) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров</b>			
<b>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</b>			
<b>Введение</b>	<b>Введение в профессиональный вид деятельности</b> Общая характеристика учебного процесса. Квалификационные характеристики продавца непродовольственных товаров	2	
<b>Тема 1.1 Основы товароведения продовольственных товаров</b>	Содержание	1	3
	1	Классификация непродовольственных товаров. Факторы, формирующие качество непродовольственных товаров. Качество непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров.	
	Практические занятия	3	
	1	Решение профессиональных задач «Товары непродовольственные. Информация для потребителей»	
2	Чтение и расшифровка маркировки различных видов непродовольственных товаров		
<b>Тема 1.2 Продажа текстильных товаров</b>	Содержание	6	3
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства текстильных товаров Продажа текстильных товаров. Правила продажи текстильных товаров.	
	Практические занятия	10	
	1	Определение структуры и свойств тканей	
	2	Оценка качества тканей по органолептическим показателям на соответствие требованиям стандарта	
	3	Размещение и выкладка текстильных товаров	
4	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.3 Продажа нетканых материалов и искусственного меха</b>	Содержание	1	3
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и	



		упаковка. Потребительские свойства нетканых материалов и искусственного меха. Размещение и выкладка нетканых материалов и искусственного меха. Продажа нетканых материалов и искусственного меха. Правила продажи нетканых материалов и искусственного меха.		
	Практические занятия		3	
	1	Определение видов и оценка качества нетканых материалов и искусственного меха		
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.4 Продажа швейных и трикотажных товаров</b>	Содержание		2	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства швейных и трикотажных товаров. Продажа швейных и трикотажных товаров. Правила продажи швейных и трикотажных товаров.		3
	Практические занятия		8	
	1	Определение качества швейных и трикотажных товаров		
	2	Размещение и выкладка швейных и трикотажных товаров		
	3	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
	Содержание		1	
1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Размещение и выкладка пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Правила продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		3	
Практические занятия		3		
	1	Определение качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров		
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.6 Продажа обувных товаров</b>	Содержание		8	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства обувных товаров. Продажа обувных товаров. Правила продажи обувных товаров.		3
	Практические занятия		6	
	1	Определение методов крепления низа обуви		
	2	Размещение и выкладка обувных товаров.		
	3	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.7 Продажа галантерейных товаров</b>	Содержание		3	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка.		2

		Потребительские свойства галантерейных товаров. Продажа галантерейных товаров.		
	Практические занятия		5	
	1	Определение полного торгового наименования и сортности галантерейных товаров		
	2	Размещение и выкладка галантерейных товаров.		
<b>Тема 1.8 Продажа парфюмерно-косметических товаров</b>	Содержание		8	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства парфюмерно-косметических товаров. Продажа парфюмерно-косметических товаров. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.		3
	Практические занятия		6	
	1	Определение видов и оценка качества парфюмерно-косметических товаров		
	2	Размещение и выкладка парфюмерно-косметических товаров.		
	3	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.9 Продажа силикатных товаров</b>	Содержание		6	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства силикатных товаров. Продажа силикатных товаров.		3
	Практические занятия		4	
	1	Оценка качества силикатных товаров		
	2	Размещение и выкладка силикатных товаров.		
<b>Тема 1.10 Продажа металлохозяйственных товаров</b>	Содержание		1	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства металлохозяйственных товаров. Продажа металлохозяйственных товаров.		3
	Практические занятия		5	
	1	Определение видов и оценка качества металлической посуды		
	2	Размещение и выкладка металлохозяйственных товаров.		
<b>Тема 1.11 Продажа товаров из пластмасс</b>	Содержание		1	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства товаров из пластмасс. Продажа товаров из пластмасс. Правила продажи товаров из пластмасс.		3
	Практические занятия		3	
	1	Определение качества товаров из пластмасс		
	2	Размещение и выкладка товаров из пластмасс.		
<b>Тема 1.12 Продажа товаров бытовой</b>	Содержание		1	

<b>химии</b>	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства товаров бытовой химии. Продажа товаров бытовой химии. Правила продажи товаров бытовой химии.		3
	Практические занятия		3	
	1	Определение видов и оценка качества товаров бытовой химии		
	2	Размещение и выкладка товаров бытовой химии.		
<b>Тема 1.13 Продажа электробытовых товаров</b>	Содержание		4	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Потребительские свойства электробытовых товаров. Продажа электробытовых товаров. Правила продажи электробытовых товаров.		3
	Практические занятия		14	
	1	Определение видов и оценка качества электробытовых товаров		
	2	Решение профессиональных задач «Маркировка и упаковка электробытовых товаров»		
	3	Размещение и выкладка электробытовых товаров.		
	4	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.14 Продажа оргтехнических товаров</b>	Содержание		1	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства оргтехнических товаров. Продажа оргтехнических товаров.		3
	Практические занятия		3	
	1	Решение профессиональных задач «Устройство и правила эксплуатации оргтехники»		
	2	Размещение и выкладка оргтехнических товаров.		
<b>Тема 1.15 Продажа игрушек</b>	Содержание		1	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства игрушек. Продажа игрушек.		3
	Практические занятия		3	
	1	Определение видов и оценка качества игрушек		
	2	Размещение и выкладка игрушек.		
<b>Тема 1.16 Продажа музыкальных товаров</b>	Содержание		1	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства музыкальных товаров. Размещение и выкладка музыкальных товаров. Продажа музыкальных товаров.		3

	Практические занятия	3	
	1	Определение видов музыкальных товаров	
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»	
<b>Тема 1.17 Продажа бытовых электронных товаров</b>	Содержание		4
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства бытовых электронных товаров. Продажа бытовых электронных товаров. Правила продажи бытовых электронных товаров.	3
	Практические занятия		10
	1	Решение профессиональных задач «Особенности информации об электронной технике, маркировка, упаковка»	
	2	Размещение и выкладка бытовых электронных товаров.	
	3	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»	
<b>Тема 1.18 Продажа фототоваров</b>	Содержание		1
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства фототоваров. Размещение и выкладка фототоваров. Продажа фототоваров. Правила продажи фототоваров.	3
	Практические занятия		3
	1	Решение профессиональных задач «Технические характеристики фототоваров»	
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»	
<b>Тема 1.19 Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты</b>	Содержание		1
	1	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.	3
	Практические занятия		3
	1	Определение видов спортивных, охотничьих и рыболовных товаров	
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»	
<b>Тема 1.20 Продажа мебельных товаров</b>	Содержание		3
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства мебельных товаров.	3

		Размещение и выкладка мебельных товаров. Продажа мебельных товаров. Правила продажи мебельных товаров.		
		Практические занятия	3	
	1	Определение видов мебельных товаров		
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.21 Продажа строительных товаров</b>		Содержание	3	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства строительных товаров. Размещение и выкладка строительных товаров. Продажа строительных товаров. Правила продажи строительных товаров.		3
		Практические занятия	3	
	1	Определение видов строительных товаров		
	2	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»		
<b>Тема 1.22 Продажа ковров и ковровых изделий</b>		Содержание	4	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства ковров и ковровых изделий. Размещение и выкладка ковров и ковровых изделий. Продажа ковров и ковровых изделий. Правила продажи ковров и ковровых изделий.		3
<b>Тема 1.23 Продажа ювелирных товаров и часов</b>		Содержание	4	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства ювелирных товаров и часов. Размещение и выкладка ювелирных товаров и часов. Продажа ювелирных товаров и часов. Правила продажи ювелирных товаров и часов.		3
<b>Тема 1.24 Продажа изделий народных художественных промыслов (НХП) и сувениров</b>		Содержание	4	
	1	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства изделий НХП и сувениров. Размещение и выкладка изделий НХП и сувениров. Продажа изделий НХП и сувениров.		3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1 «Продажа непродовольственных товаров»</b>			<b>48</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Конспектирование учебного текста.</li> <li>- Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</li> <li>- Тестирование.</li> <li>- Подготовка сообщений.</li> <li>- Решение производственных (профессиональных) задач.</li> </ul>				

<p>- Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практических работ.</p> <p><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b> Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества различных видов непродовольственных товаров</p>			
<p><b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Эксплуатация торгово-технологического оборудования.</li> <li>- Осуществление подготовки товаров к продаже.</li> <li>- Осуществление размещения и выкладки непродовольственных товаров.</li> <li>- Обслуживание покупателей, консультирование их потребительских о свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</li> </ul>	<b>54</b>		
<p><b>Производственная практика</b> <b>Виды работ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ознакомление с предприятием торговли.</li> <li>- Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.</li> <li>- Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладки на торгово-технологическом оборудовании.</li> <li>- Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</li> <li>- Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.</li> </ul>	<b>162</b>		
<b>Всего</b>	<b>518</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**

### **4.1 Требование к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Товароведение», «Оборудование торговых предприятий»; учебной лаборатории «Торговое дело», учебной мастерской - магазина «Юный продавец».

Оборудование учебных кабинетов:

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- наглядные пособия (образцы товаров)

Оборудование лаборатории:

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- весоизмерительное оборудование;
- торговая мебель: витрины, прилавки, горки;
- торговый инвентарь;
- образцы товаров;
- уголок покупателя

Оборудование учебной мастерской:

- комплект учебно - методической документации;
- весоизмерительное оборудование;
- холодильное оборудование;
- контрольно-кассовая техника, кассовая кабина;
- торговая мебель: витрины, прилавки, горки;
- торговый инвентарь;
- продовольственные и непродовольственные товары»
- уголок покупателя

Технические средства обучения – интерактивная доска, ПК, мультимедийное оборудование.

### **4.2 Информационное обеспечение обучения**

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

Основные источники:

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;

2. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421);
3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;
4. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст
5. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.;
6. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;
7. ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1997 г., № 439-ст;
8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);
9. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7);
10. Арустамов, Э.А. Техническое оснащение торговых организаций.- М.:Издательский центр «Академия», 2008.-208с. - ISBN 978-5-7695-3574-1;
11. Моисеенко Н.С.Товароведение непродовольственных товаров.- Ростов н/Д:Феникс,2009.-379с.- ISBN 5-222-02865-8
- 12.Оборудование торговых предприятий. /Парфентьева Т. Р. И др.-М.: Академия , 2004. - ISBN: 978-5-7695-7643-0;
- 13.Райкова, Е.Ю. Теория товароведения. - М.: Академия ,2003,2008.-240с. - ISBN 978-5-7695-5120-8;
- 14.Товароведение и организация продажи непродовольственных товаров./А.Н.Неверов и др.- М.:Академия, , 2006. – 350 с. - ISBN 978-5-7695-5183-3

Дополнительные источники:

1. Балаева, С.И. и др. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. М.: Дашков и К, 2008 г.- 552 с. - ISBN 978-5-91131-473;



2. Бардина, Р.А. Изделия народных художественных промыслов и сувениры: учебник для профессионально-технических училищ / Р. А. Бардина ; рец.: И. Ю. Патлах, Л. М. Кудряшова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Высшая школа, 1990. - 302 с. - ISBN 5-06-000945-9;
3. Шаренский, В.М. Бытовые электротовары : учебное пособие : для профессионально-технических училищ / В. М. Шаренский ; рец.: Б. А. Луковенко, Т. П. Зенина. - Москва: Экономика, 1988. - 176 с. :- ISBN 5-282-00627-8

#### Справочники

1. Вилкова, С. А. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. Словарь-справочник. - М.; Издательский дом Дашков и К - 2010, 264 стр. - ISBN: 978-5-394-00870-2
2. Справочник товароведа. Непродовольственные товары : [в 3-х т.] / ред. Е. С. Поляк. - 3-е изд., перераб. - Москва : Экономика, 1990 - 464 с. - ISBN 5-282-00328-7 (в пер.);

#### Отечественные журналы

«Современная торговля»,  
«Мерчендайзинг»,  
«Торговое оборудование»

#### Интернет-ресурсы

[www.gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;  
[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;  
[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;  
[www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;  
[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - справочно - правовая система Консультант Плюс;  
[www.retailer.ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;  
[www.reteilerclub.ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница

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

Преподавание МДК.01.01. «Розничная торговля непродовольственными товарами» профессионального модуля 01 «Продажа непродовольственных товаров» имеет практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков предусматриваются практические занятия, которые проводятся после изучения соответствующих тем. Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельных творческих работ.

Освоению данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин ОП.00: «Организация и технология розничной торговли» ОП. 03.,

«Санитария и гигиена» ОП. 04. и МДК.03.01. «Эксплуатация контрольно-кассовой техники» ПМ.03 «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями», МДК.02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами» ПМ.02 «Продажа продовольственных товаров».

Преподавание МДК.01.01. «Розничная торговля непродовольственными товарами» ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» проводится в тесной взаимосвязи с другими общепрофессиональными дисциплинами: «Основы деловой культуры» ОП.01, «Основы бухгалтерского учета» ОП.02. и «*Защита прав потребителей*» ОП.06.

В процессе изучения ПМ. 01 преподаватели и мастера производственного обучения должны использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых 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.

Учебная практика УП. 00. проводится на базе учебного заведения – в лаборатории «Торговое дело». Для выполнения программы практики учебная группа делится на две подгруппы. Руководство подгруппами осуществляет мастер производственного обучения.

Производственная практика ПП. 00. проводится в учебной мастерской – магазине «Юный продавец», а также магазина города и региона. Руководство осуществляет руководитель практики от учебного заведения, а так же руководитель практики от торгового предприятия. Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики.

Формой итоговой аттестации по ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров» является проведение междисциплинарного экзамена.

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

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

Реализация основной профессиональной образовательной программы по профессии начального профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

##### **Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:**

Мастера производственного обучения должны иметь на 1–2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

**Инженерно-педагогический состав:**

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	<p>Проверка сопроводительных документов произведена верно, в соответствии с требованиями нормативных документов</p> <p>Подсчет количества товаров произведен верно</p> <p>Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов</p> <p>Приёмка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно – производственных работ.</p> <p>Экспертная оценка выполнения учебно – производственных работ.</p> <p>Тестирование Экспертная оценка практических и учебно – производственных работ. Экзамен</p> <p>Экспертная оценка выполнения учебно – производственных работ.</p>
ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании	<p>Подготовка товаров к продаже произведена верно, в соответствии с нормативно-технической документацией</p> <p>Размещение товаров произведено верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности</p> <p>Выкладка товаров произведена верно, в соответствии с планограммой и правилами техники безопасности</p>	<p>Тестирование Экспертная оценка выполнения учебно – производственных работ</p> <p>Тестирование Экспертная оценка практических и учебно – производственных работ. Экзамен</p> <p>Тестирование Экспертная оценка практических и учебно – производственных работ. Экзамен</p>
ПК 3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о	Обслуживание покупателей произведено верно, в соответствии с требованиями	Экспертная оценка учебно – производственных работ. Экзамен

качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	стандартов обслуживания	
ПК 4. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Контроль сохранности товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов	Тестирование Экспертная оценка учебно – производственных работ

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно - производственных работ.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно - производственных работ.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно - производственных работ.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и

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