

**МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«АКСАЙСКОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УЧИЛИЩЕ № 56»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по профессиональному модулю**

ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

Основной образовательной программы среднего профессионального образования по профессии
38.01.02. «Продавец, контролер-кассир»
(программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих)

квалификация:

-Продавец непродовольственных товаров

на базе основного общего образования

Аксай

СОГЛАСОВАНО
Директор ООО Аксайского Райпо
Ростовская область
«Комбинат общественного питания»
О.А. Елаева
2022г.



СОГЛАСОВАНО
Директор ООО Хлебокомбинат
Аксайского Райпо
Ростовская область
Н.В. Назаренко
«30» 08 2022г.

РАССМОТРЕНО
на заседании Методического Совета
«30» 08 2022г.

СОГЛАСОВАНО
на ЦМК мастеров п/о и преподавателей
общепрофессиональных дисциплин и
профессиональных модулей

Протокол № 1 от «30» 08 2022г.

Председатель *М.В. Алдохина* М.В. Алдохина

СОГЛАСОВАНО
«30» 08 2022г.

Библиотекарь *Т.А. Безроднова* Т.А. Безроднова

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю ПМ01. «Продажа непродовольственных товаров» является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии Продавец, контролер-кассир утвержденной 02.08.2013г. и разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии Продавец, контролер-кассир, с учетом требований работодателей.

Организация - разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Аксайское профессиональное училище № 56» (ГБПОУ РО ПУ №56)

Разработчик:

Стрюкова Людмила Станиславовна – мастер производственного обучения высшей квалификационной категории ГБПОУ РО ПУ № 56.

Рецензенты:

1) Елаева Ольга Андреевна – и.о. директора ООО Аксайского Райпо Ростовская область «Комбинат общественного питания»

2) Алдохина Марина Владимировна – преподаватель высшей квалификационной категории ГБПОУ РО ПУ № 56

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики
по профессиональному модулю ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров»
по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»,
составленную мастером высшей квалификационной категории
ГБПОУ РО ПУ № 56
Стрюковой Людмилой Станиславовной

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного стандарта среднего профессионального образования, учебного плана и методических требований к изучению данного профессионального модуля. Количество часов по данной рабочей программе предусмотрено ППКРС по данной профессии, согласно утвержденному рабочему учебному плану в ГБПОУ РО ПУ №56.

Материал программы имеет практическую направленность и ориентирован на профессию «Продавец, контролер-кассир». В рабочей программе по ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров», представлены цели и задачи учебной практики, требования к результатам освоения программы учебной практики по профессиональному модулю. В разделе «Результаты освоения программы учебной практики по профессиональному модулю» приведены профессиональные и общие компетенции которыми должен овладеть обучающийся. Изучение освоения программы учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01 завершается дифференцированным зачетом, выполняемым обучающимися согласно выданных заданий.

Рабочей программой учебной практики по профессиональному модулю ПМ 01 предусматривается развитие познавательных и профессиональных интересов, интеллектуальных и творческих способностей обучающихся.

Программа включает в себя: паспорт, результаты освоения, структуру и содержание учебной практики, условия реализации, контроль и оценку результатов освоения учебной практики по профессиональному модулю.

Рабочей программе учебной практики по профессиональному модулю ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров», присуще методически правильное построение и глубина содержания. Программа составлена профессионально, грамотно, рекомендуемая литература соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования.

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров» может быть рекомендована к применению в образовательном процессе при подготовке обучающихся по профессии «Продавец, контролер-кассир»

РЕЦЕНЗЕНТ:

И.о. директора ООО Аксайского Райпо Ростовская область
«Комбинат общественного питания»



О.А. Елаева

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	стр 5
1.1.	Область применения программы	5
1.2.	Цели и задачи учебной практики по профессиональному модулю ПМ01. «Продажа непродовольственных товаров» – требования к результатам освоения учебной практики	6-7
2.	РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	
2.1.	Результатом освоения программы учебной практики	9
2.2.	Личностные результаты реализации программы воспитания	10
3.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	
3.1.	Тематический план учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01.»Продажа непродовольственных товаров»	11
3.2.	Содержание обучения по учебной практике по профессиональному модулю ПМ.01 « Продажа непродовольственных товаров».	12
4.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	
4.1.	Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	20
4.2.	4.2. Информационное обеспечение обучения	20
4.3.	Общие требования к организации образовательного процесса	21
4.4.	Кадровое обеспечение образовательного процесс а	21
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	22

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.

ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Рабочая программа по учебной практике профессионального модуля ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров» является частью ППКРС ФГОС СПО основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Продажа непродовольственных товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

Нормативную правовую основу разработки рабочей программы по учебной практике составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
 - Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир», утвержденный приказом
 - Минобрнауки РФ 02.08.2013 № 723 (с изменениями, утвержденными приказом Минобрнауки России от 09.04.2015 № 389);
 - приказ Минобрнауки России от 18.04.2013 № 291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования». реализуемого в пределах ППКРС и разработана на основании - приказа Минобрнауки России от 16.08.2013 г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам СПО, рекомендаций по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования (письмо Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО Минобрнауки России от 17.03.2015 № 06-259);
- а также интересов работодателей в части освоения дополнительных видов профессиональной деятельности, обусловленных требованиями к компетенции WSR в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД).

В рабочую программу учебной практики профессионального модуля ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров» входят: паспорт программы учебной практики, структура и содержание программы учебной практики, условия реализации, контроль и оценка результатов освоения учебной практики по профессиональному модулю ПМ01. Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ. 01. Продажа непродовольственных товаров может быть рекомендована к применению в образовательном процессе в дополнительном профессиональном образовании

1.2. Цели и задачи учебной практики по профессиональному модулю ПМ01. «Продажа непродовольственных товаров» – требования к результатам освоения учебной практики.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в результате прохождения учебной практики должен освоить основной вид деятельности продажа непродовольственных товаров и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

• **Перечень общих компетенций:**

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК.03	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК.04	Осуществлять поиск информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК.05	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК.06	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК.07	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК.08	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

- **Перечень профессиональных компетенций.**

Выпускник, освоивший ППКРС по профессии должен обладать профессиональными компетенциями :

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Продажа продовольственных товаров.
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

- С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной практики должен:

Иметь практический опыт: Обслуживания покупателей и 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. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики -216 часов,

Формы контроля:

учебная практика – дифференцированный зачет;

2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.

2.1. Результатом освоения программы учебной практики

Результатом освоения программы учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров» является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВД) «Продажа непродовольственных товаров» в том числе

профессиональными (ПК) и общими (ОК)компетенциями

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК 01.	Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК.03	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК.04	Осуществлять поиск информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК.05	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК.06	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК.07	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК.08	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

2.2 Личностные результаты реализации программы воспитания:

В число образовательных результатов обучающихся входят личностные результаты реализации программы воспитания, которые не оцениваются, а фиксируются в период обучения и отражаются в личном портфолио обучающегося.

Процесс прохождения учебной практики по профессиональному модулю ПМ01. «Продажа непродовольственных товаров» направлен на развитие личностных результатов, определенных отраслевыми требованиями к деловым качествам личности: ЛР 13,14,15,16,19,25

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 15
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации	
Осознающий себя членом общества на региональном и локальном уровнях, имеющим представление о Ростовской области как субъекте Российской Федерации, роли региона в жизни страны.	ЛР 16
Демонстрирующий уровень подготовки, соответствующий современным стандартам и передовым технологиям, потребностям регионального рынка и цифровой экономики, в том числе требованиям стандартов Ворлдскиллс.	ЛР 19
Способный к трудовой профессиональной деятельности как к возможности участия в решении личных, региональных, общественных, государственных, общенациональных проблем.	ЛР 25

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров»

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3		4	5
ПК 1.1.- 1.4.	ПМ. 01.Продажа непродовольственных товаров.	216.	<p>-Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</p> <p>идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);</p> <p>оценивать качество по органолептическим показателям; идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций</p> <p>-Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.</p> <p>-Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p> <p>консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;</p> <p>-Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>	<p>Тема 1.1.Выполнение работ по проверке качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров П.К.1.1. О.К,1-8.</p> <p>Тема. 1.2.Выполнение операций по подготовке товаров к продаже П.К.1.2..</p> <p>Тема. 1.3.. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. П.К.1.3.</p> <p>Тема1.4.Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей. ПК.1.4.</p>	<p>54 часа</p> <p>54 часа</p> <p>90 часов</p> <p>12</p>
				Промежуточная аттестация в форме дифференцированного . зачета	6
	<i>ВСЕГО часов</i>	216			216

3.2. Содержание обучения по учебной практике по профессиональному модулю ПМ.01 « Продажа непродовольственных товаров».

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ)	Содержание учебной практики	Объем часов	Уровень усвоения
1	2	3	4
ПМ. 01. Продажа непродовольственных товаров.			
Тема 1.1.Выполнение работ по проверке качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров (П.К.1.1.)			
убрать О.К,1-8. 54 часов.			
Организация рабочего места	Содержание	6	3 Л.Р.№ 13,14, 25
	Инструктаж по технике безопасности, санитарным требованиям, Охрана труда на предприятиях розничной торговли места. Организация рабочего места в соответствии с требованиями охраны труда, техники безопасности, санитарными нормами. Инструктаж по пожарной безопасности и охране труда на торговом предприятии. Правила техники безопасности на предприятии, инструкциями и правила электробезопасности. Рабочие место продавца, требованиями к правильной его организации. Виды упаковочного материала, техника упаковки непродовольственных товаров. Размещение и выкладка товаров в торговом зале		
Идентифицирование товаров различных товарных групп	Содержание	6	
	Выполнение работ по проверке качества непродовольственных товаров. идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);		
Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования	Ознакомление с видами механического и немеханического оборудования магазина. Назначение, классификация и виды торгового инвентаря и инструмента. Требования предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию и инвентарю Правила эксплуатации и безопасности труда при эксплуатации оборудования и инвентаря Производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования; производить взвешивание товаров отдельных товарных групп; Работа на товарных весах применяемых в подсобном помещении магазина непродовольственных товаров.	6	3 Л.Р. №13,14,15,16,19,25

<p>Ознакомление с ассортиментом товаров</p>	<p>Изучение ассортимента всех групп непродовольственных товаров: (текстильных, швейных, трикотажных товаров; изучение ассортимента мужской и женской верхней одежды по видам, размерам, росту, полноте, сортам, фасонам, моделям, классам пошива и т.д., расшифровка артикулов ткани, ознакомление с маркировкой);</p> <p>Изучение ассортимента меховых, коженно-обувных товаров; кожаной, резиновой, валяной обуви и сопутствующих товаров по видам, половозрастному признаку, материалу верха обуви, материалу низа обуви и методам крепления, размерам и т.д.;</p> <p>Изучение ассортимента галантерейных товаров, текстильной и, кожаной галантереи, металлической галантереи, парфюмерно-косметических товаров; по видам, назначению, способу применения, ценам, изготовителям, срокам хранения, расшифровка маркировочных обозначений;</p> <p>Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения; ювелирных; электробытовых товаров (проводов и шнуров, установочных изделий, электрических ламп, бытовой и электроосветительной арматуры, бытовых нагревательных приборов, электробытовых машин и приборов, прочих электротоваров); по видам, назначению, техническим параметрам, изготовителям;</p> <p>Изучение ассортимента товаров из пластических масс; бытовой химии (клеящих материалов, абразивных материалов и инструментов, лакокрасочных материалов, моющих средств, чистящих, полирующих средств, средств по уходу за предметами обихода, средств автокосметики, средств борьбы с бытовыми насекомыми и грызунами, минеральными удобрениями); мебельных; силикатных товаров (стеклянных товаров посуды, художественных изделий, керамических товаров, металлохозяйственных товаров); художественных изделий и сувениров; по исходному материалу, назначению, видам и ценам; ознакомление с маркировкой</p> <p>Выявление количества и ассортимента товаров, необходимых для пополнения запасов на текущий день;</p>	<p>6</p>	
<p>Приемка товаров по количеству и качеству</p>	<p>Приемка по количеству и качеству различных групп непродовольственных товаров. Проверка товара по качеству, органолептическим методом .Проверка комплектности, количественных характеристик различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-</p>	<p>6</p>	

	<p>косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с сопроводительными документами</p> <p>Работа с сопроводительными документами.</p> <p>Проверка соответствия фактически поступивших товаров данным сопроводительных документам (по маркировке и фактически).</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Составление товарного отчета</p>		
<p>Приемка непродовольственных товаров по качеству</p>	<p>Приемка товаров по качеству, согласно сопроводительных документов.</p> <p>Проверка товаров по качеству, органолептическим методом , проверка комплектности товара, наличие всех его предметов Подготовка товаров к продаже. Работа с сопроводительными документами.</p> <p>Участие в распаковке и разбраковке непродовольственных товаров.</p> <p>Отработка навыков по составлению актов на недостачу, излишков, недоброкачества поступивших товаров.</p> <p>Проверка цены, при приемке товаров по прейскуранту.</p> <p>Работа с инструментами, вскрытие тары, осмотр состояния тары и упаковки</p> <p>Особенности приемки основных групп товаров. Сопроводительная документация. Ознакомление с инструкцией «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству». Тара и тарные операции</p>	6	
<p>Проверка качества, расшифровка эксплуатационных знаков, Маркировки непродовольственных товаров</p>	<p>Проверка качества, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. Определение вида, качества по органолептическим показателям, Расшифровка товарных и манипуляционных символов. Расшифровка маркировочных обозначений непродовольственных товаров, сроки хранения и реализации товаров.</p> <p>Консультирование покупателей о товарах</p>	6	3 Л.Р. №13,14,15,16,19,25
<p>Расшифровка штрих- кодов непродовольственных товаров.</p>	<p>Расшифровка маркировки и штрих кодов непродовольственных товаров.</p> <p>Виды штрихового кодирования товара, способы кодирования информации о товаре Расшифровка маркировочных обозначений.</p> <p>Оформление и размещение ценников. сроки хранения и реализации товаров.</p>	6	
<p>Расшифровка эксплуатационных знаков, кода непродовольственных товаров проверка наличия, информации товаре</p>	<p>Системы, функции, принципы штрихового кодирования.</p> <p>Выполнение проверки штрих-кода по контрольной цифре и определение подлинности товара. Определение страны-изготовителя. Определение легальности товара по штрих-коду</p>	6	

Тема. 1.2.Выполнение операций по подготовке товаров к продаже П.К.1.2.. 54 часа

Подготовка всех групп непродовольственных товаров к продаже.	Содержание Приемка непродовольственных товаров. Подготовка к продаже товаров различных товарных групп: (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) Особенности подготовки товаров к продаже Основные операции применяемые при подготовке товаров к продаже: распаковка- освобождение от внешней тары. , выполнение сортировки- группировки изделий по размерам, фасонам, ценам, фасовка, упаковка, проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.	6	3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25
Осуществление операций по оформлению ценников на реализуемые товары	Оформление и размещение ценников. Указание в ценнике наименование товара, сорт товара, цену товара, дату оформления, подписи ответственного лица.	6	
Размещение и выкладка всех групп непродовольственных товаров на торгово-технологическое оборудование	Размещение в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно -выставочный инвентарь, различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров. Составление планограммы выкладки различных групп товаров.	6	
Размещение и выкладка всех групп непродовольственных товаров на торгово-технологическое оборудование, правила и способы выкладки.	Размещение на хранение и выкладка обувных товаров. Подготовка к продаже обувных товаров: Идентифицирование групп, подгрупп и видов обувных товаров по видам, материалу верха, размерам, полноте. Определение ассортимента и товароведных характеристик обувных товаров. Кожаная. Резиновая, Валяная. Правила , виды и способы выкладки товаров.	6	
Выкладка непродовольственных товаров в торговом зале.	Размещение в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно -выставочный инвентарь овчинно- шубных товаров. выкладка овчинно- шубных товаров Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования. Определение вида, качества по органолептическим показателям, недопустимые пороки товара. Расшифровка маркировочных обозначений. Оформление и размещение ценников. Подготовка овчинно- шубных товаров к продаже: демонстрация товаров на манекене, определение размера.	6	

<p>Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале текстильных, трикотажных, швейных, пушно-меховых товаров .</p>	<p>Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования Определение свойств тканей. Виды ткацких переплетений, отделка тканей Подготовка текстильных товаров к продаже: размотка, проверка по количеству и качеству на специальном оборудовании, размотка, дублирование, намотка на планшет . Овладение способами выкладки швейных товаров: Рядами, Стопами Горизонтальная Вертикальная Комбинированная Штабелями. Подготовка пушно-меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера, распознавание ассортимента верхней меховой одежды и меховых женских уборов по всем признакам. Распознавание ассортимента меховых головных уборов, меховых перчаток и рукавиц по всем признакам Качество, маркировка, и хранение меховых товаров. Правила ухода за изделиями из меха. Пушно-меховые изделия: верхняя меховая одежда, меховые детали для одежды с верхом из кожи и тканей, меховые головные уборы меховая галантерея, меховая обувь., бытовые меховые изделия.</p>	<p>6</p>	
<p>Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале товаров культурно- бытового назначения</p>	<p>Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале товаров культурно- бытового назначения. Работа с инструментами, вскрытие тары, осмотр состояния тары и упаковки, распаковка и разбраковка непродовольственных товаров. Отработка навыков по составлению актов на недостачу, излишков, недоброкачества поступивших товаров. Проверка соответствия фактически поступивших товаров данным сопроводительных документам (по маркировке и фактически). Проведение приемки по количеству и качеству, оформление принятого товара. Проверка цены, при приемке товаров по прейскуранту. Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладки на торгово-технологическом оборудовании. Выполнение выкладки товаров по группам, видам, сортам, с учетом товарного соседства, частоты спроса, удобства работы,</p>	<p>6</p>	
<p>Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале товаров хозяйственного назначения</p>	<p>Выполнение операций по подготовке товаров к продаже: Работа с инструментами, вскрытие тары, осмотр состояния тары и упаковки Распаковка-освобождение от внешней тары.. Фасовка Упаковка Проверка цены, при приемке товаров по прейскуранту. облагораживание. Размещение на торговом оборудовании товаров хозяйственного назначения Выполнение выкладки товаров по группам, видам, сортам, с учетом товарного соседства, частоты спроса, удобства работы, правильно разместить</p>		<p>3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25</p>
<p>Подготовка к продаже, размещение и выкладка в</p>	<p>Подготовка галантерейных товаров к продаже: размотка, намотка, отмеривание, облагораживание, упаковка товаров. Подготовка парфюмерно-косметических</p>	<p>6</p>	

<p>торговом зале галантерейных, ювелирных и парфюмерно-косметических товаров</p>	<p>товаров к продаже: расфасовка духов в тару, упаковка товаров Определение вида, качества по органолептическим показателям, недопустимые пороки товара. Расшифровка маркировочных обозначений. Оформление и размещение ценников, сроки хранения и реализации товаров. Размещение на торговом оборудовании галантерейных, ювелирных и парфюмерно-косметических товаров.</p>		
<p>Тема. 1.3.. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации . П.К.1.3.. 90 часов</p>			
<p>Продажа текстильных, товаров..</p>	<p style="text-align: center;">Содержание</p> <p>Определение вида, качества по органолептическим показателям хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей . Виды переплетений, отделка, назначение. Ассортимент штучных изделий Расшифровка маркировочных обозначений. Оформление и размещение ценников Отмеривание ткани разными способами: в откатку, наложением метра на ткань Упаковка текстильных товаров: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом недопустимые пороки товара. Правила продажи товаров, консультации покупателей о товаре. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки. Выполнение правил обмена и возврата текстильных товаров в соответствии с «Законом о защите прав потребителя». Изучение покупательского спроса, регистрация неудовлетворенного спроса.</p>	6	3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25
<p>Продажа, швейных и трикотажных товаров.</p>	<p>Определение вида, качества по органолептическим показателям Распознавание ассортимента швейных изделий. Готовая одежда: мужская, женская, детская; по видам, фасонам, сезонности, размеру, материалу, верхняя одежда, головные уборы, легкое платье, бельевые изделия (столовое белье, постельное белье, мужское белье.), мужские костюмы, брюки. Изделия верхнего трикотажа. Перчатки, варежки. Чулочно-носочные изделия. Подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже: утюжка, отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки...Обслуживание и, консультации покупателей о качестве, потребительских свойствах товаров. Выполнение правил обмена и возврата текстильных товаров в соответствии с «Законом о защите</p>	6	

	прав потребителя». Изучение покупательского спроса, регистрация неудовлетворенного спроса.		
Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	<p>Определение вида, качества по органолептическим показателям. Соблюдение правил продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: верхней меховой одежды и меховых женских уборов, меховых головных уборов, меховых перчаток и рукавиц, по всем признакам. Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.</p> <p>Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки... Выполнение правил обмена и возврата товаров в соответствии с «Законом о защите прав потребителя». Изучение покупательского спроса, регистрация неудовлетворенного спроса.</p>	6	
Продажа обувных товаров.	Продажа кожаной и резиновой обуви. Соблюдение правил продажи обувных товаров Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации обувных товаров . Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки..Соблюдение правил обмена обувных товаров. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже обувных товаров	6	3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25
Обслуживание покупателей и продажа галантерейных товаров	Продажа текстильной галантереи: кружева, тесьма, лентоткацкие изделия, нитки, пряжа, гардинно-тюлевые изделий, зонты и швейной. Продажа металлической, галантереи, галантереи из пластических масс, кожаной галантереи. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена галантерейных товаров. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже обувных товаров	6	
Продажа парфюмерно-косметических товаров. товаров культурно- бытового назначения	Продажа парфюмерно- косметических товаров. товаров культурно- бытового назначения Определение вида, качества по органолептическим показателям, Сроки хранения и реализации парфюмерно- косметических товаров и товаров культурно- бытового назначения: музыкальных товаров. спортивных товаров , школьно-письменных и канцелярских товаров, фото-видео-товаров. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена парфюмерно-косметических	6	

	товаров и товаров культурно- бытового назначения Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже парфюмерно-косметических товаров и товаров культурно- бытового назначения		
Обслуживание покупателей и продажа ювелирных товаров и бытовых часов	Продажа ювелирных товаров и бытовых часов. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, укладка, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена ювелирных товаров и бытовых часов и товаров культурно- бытового назначения Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже ювелирных товаров и бытовых часов.	6	
Обслуживание покупателей и продажа хозяйственных товаров из пластмасс.	Обслуживание покупателей и продажа посудохозяйственных изделий (для сыпучих пищевых продуктов; перечницы, сахарницы, солонки, чайницы др, для холодных пищевых продуктов: бидоны, бутылки, ведра, кружки, миски, рюмки, стаканы, вазы, бутербродницы. Для горячих пищевых продуктов: кружки, миски, стаканы, сервизы) Изделия для ванной комнаты и туалета: корзины, ящики для белья, полки, ванны, детские тазы, ерши, щетки) Изделия для сада и огорода: Ведра, шланги, лейки, грабли, рыхлители.) Изделия для интерьера и мебель: (вазы, кашпо карнизы, кресла, полки, стулья, столы.) Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление покупательского спроса, показ товара и консультация, упаковка товара, расчет с покупателем, подсчет стоимости покупки вручение покупки. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже посудохозяйственных товаров из пластмасс	6	
Обслуживание покупателей и продажа электробытовых товаров и бытовой радиоэлектронной аппаратуры.	Соблюдение правил продажи. электробытовых товаров: электроустановочных изделий, проводов, шнуров, электроосветительных и электронагревательных приборов, бытовых электромашин, комбинированная радиоэлектронная аппаратура, телевизоры, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, лазерные диски. Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации электробытовых товаров. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, проверка в действии. подсчет стоимости покупки, расчет, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена электробытовых товаров . Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже электробытовых товаров. Изучение покупательского спроса, регистрация неудовлетворенного спроса.	6	3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25
Обслуживание покупателей и продажа мебельных товаров	Соблюдение правил продажи мебельных товаров. Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации мебельных товаров. Соблюдение основных элементов	6	

	<p>обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, подсчет стоимости покупки, расчет, складывание, упаковка, вручение покупки. Соблюдение технологии делового общения в системе «Продавец-покупатель» Использование дополнительных форм обслуживания. Соблюдение правил обмена мебельных товаров. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже мебельных товаров.</p>		
Продажа строительных товаров.	<p>Соблюдение правил продажи строительных товаров. Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации строительных товаров. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, подсчет стоимости покупки, расчет, складывание, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена строительных товаров Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже строительных товаров.</p>	6	
Продажа товаров бытовой химии	<p>Соблюдение правил продажи товаров бытовой химии: синтетических моющих и вспомогательных средств, клеящих товаров, лакокрасочных товаров (олифы, краски, лаки), пигментов, шпаклевки, грунтовки, морилки, смывки, инструментов для малярных работ, Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации товаров бытовой химии. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, отбор, подсчет стоимости покупки, расчет, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена товаров бытовой химии. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже товаров бытовой химии.</p>	6	
Продажа игрушек,	<p>Соблюдение правил продажи. игрушек: Деревянных , резиновых, пластмассовых, текстильных, керамических ,бумажно-древесных, елочных украшений Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации игрушек. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, подсчет стоимости покупки, расчет, складывание, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена игрушек. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже игрушек,</p>	6	3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25
Продажа силикатных и металлохозяйственных товаров.	<p>Продажа силикатных и металлохозяйственных товаров. Консультирование покупателей о потребительских свойствах и</p>	6	

	правилах эксплуатации игрушек. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, подсчет стоимости покупки, расчет, складывание, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена товаров. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже силикатных товаров и металлохозяйственных товаров		
Продажа ковров и ковровых изделий и нетканых материалов и искусственного меха.	Продажа ковров и ковровых изделий и нетканых материалов и искусственного меха. Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации игрушек. Соблюдение основных элементов обслуживания: встреча покупателей, выявление спроса, показ и консультация, подсчет стоимости покупки, расчет, складывание, упаковка, вручение покупки. Соблюдение правил обмена игрушек. Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже ковров и ковровых изделий и нетканых материалов и искусственного меха.	6	
Тема 1.4. Выполнение контроля сохранности товарно-материальных ценностей. ПК.1.4. 12 часов			
Учет недовольственных товаров:	Оформление бланков договора Содержание договора материально ответственности: коллективной и индивидуальной. Условия переоформления договора частично и полностью	6	
Контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Создание оптимальных условий хранения товаров. Материальная ответственность Договор о материальной ответственности. Порядок проведения инвентаризации. Порядок подготовки мебельных товаров к инвентаризации. Оформление документации.	6	3 Л.Р.№13,14,15,16,19,25
	Дифференцированный зачет	6	
ИТОГО		216ч	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие учебного кабинета, лаборатории

Оснащение: Учебная практика проводится в лаборатории торгово-технологического оборудования; учебный магазин.

1.Оборудование:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-наглядные пособия:
- Кассовое оборудование
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект бланков для оформления внутренних и внешних операций в деятельности продавца;
- комплект учебно-методической документации;
- учебные образцы товаров
- дидактический материал

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор;

4.2. Информационное обеспечение обучения

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

Основные источники:

1. Н.Э. Абоимова Организация и технология розничной торговли: учебник (СПО), издательский центр «Академия» 2018,-256с
2. С.Н. Рыжиков Товароведение продовольственных товаров: учебное пособие- Ростов н/д : Феникс 2020г -347с (СПО)
3. М.В. Володина, Т.А. Сопачева Организация хранения и контроль запасов сырья учебник(СПО) издательский центр «Академия» 2021,-192с
4. Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова Управление ассортиментом товаров в 2 частях (СПО) издательский центр «Академия» 2021,-288с часть 1.
5. Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова Управление ассортиментом товаров в 2 частях (СПО) издательский центр «Академия» 2021,-304с часть 2.

Дополнительные источники:

1. Т.С, Голубкина. Торговые вычисления. учебное пособие (СПО) издательский центр «Академия» 2007.-128с

2. Г.С. Косарева. Контролер-кассир торгового зала: учебное пособие (СПО) издательский центр «Академия» 2014.-64с

Интернет-ресурсы: доступ

www.consultant.ru

www.garant-park.ru

www.vsegost.com

www.znaytovar.ru

www.gsen.ru- сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

www.torgrus.com- сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

www.sovtorg.panor.ru- сайт «Современная торговля»;

[www, retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

[www, reteilerclub. ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница

4.Электронный ресурс: Товарный словарь» – Режим доступа:

[http://www.tovarslovar.ru/.](http://www.tovarslovar.ru/)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках модуля «Продажа непродовольственных товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках данного профессионального модуля.,

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Реализация ППКРС должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Мастера производственного обучения должны иметь на 1 - 2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено ФГОС СПО для выпускников.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ.

В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме зачета.

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>При продаже непродовольственных товаров обучающийся должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уметь: идентифицировать различные группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии.</p> <p>ОК 2. Организовать собственную деятельность исходя из цели и способов.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - идентификация групп, видов и разновидностей непродовольственных товаров в соответствии с требованиями ГОСТ. <p>Умение свободно распознавать группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение, собеседование, оценка процесса идентификации товарных групп непродовольственных товаров; наблюдение и оценка результатов освоения профессиональных умений при выполнении профессиональной задачи на дифференцированном зачете по учебной практике.
<ul style="list-style-type: none"> - уметь оценивать качество по органолептическим показателям, 	<ul style="list-style-type: none"> - определение качества непродовольственных товаров в соответствии с требованиями стандартов <p>Владение приемами определения градации качества непродовольственных товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение, контроль и оценка освоения профессиональных умений в период учебной практики. <p>наблюдение и оценка результатов освоения профессиональных умений на дифференцированном зачете по учебной практике</p>
<ul style="list-style-type: none"> - уметь: консультировать о свойствах и правилах эксплуатации непродовольственных товаров, <p>ОК 2. Организовать собственную деятельность</p>	<p>Владение потребительскими свойствами непродовольственных товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение, контроль и оценка освоения профессиональных умений в период учебной практики. <p>наблюдение и оценка результатов освоения</p>

<p>исходя из цели и способов. ОК 4.Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. ОК 7.Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>		<p>профессиональных умений на дифференцированном зачете по учебной практике</p>
<p>- уметь: расшифровывать маркировку клеймение и символы по уходу</p>	<p>Уверенное выполнение практических операций по расшифровке маркировке и определения символов по уходу за товаром</p>	<p>- наблюдение, контроль и оценка освоения профессиональных умений в период учебной практики. - наблюдение и оценка результатов освоения профессиональных умений на дифференцированном зачете по учебной практике.</p>
<p>- уметь: идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций</p>	<p>Умение свободно распознавать виды мебели для торговых организаций</p>	<p>- наблюдение, контроль и оценка освоения профессиональных умений в период учебной практики. - наблюдение и оценка результатов освоения профессиональных умений на дифференцированном зачете по учебной практике.</p>
<p>- уметь: производить подготовку весоизмерительного оборудования ОК 2.Организовать собственную деятельность исходя из цели и способов. ОК 3 .Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять, текущий и итоговой контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. ОК 6.Работать в команде , эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами</p>	<p>- соответствие подготовки к работе весоизмерительного оборудования Руководству по эксплуатации; - соответствие правильности взвешивания на весах различной марки требованиям Руководства по эксплуатации; - соответствие подготовки к работе немеханического и механического оборудования правилам их эксплуатации. - соответствие использования немеханического и механического оборудования в соответствии с назначением и</p>	<p>- наблюдение, контроль и оценка освоения профессиональных умений в период учебной практики. - наблюдение и оценка результатов освоения профессиональных умений на дифференцированном зачете по учебной практике.</p>

	Руководству по эксплуатации Выполнение операций по подготовке весоизмерительного оборудования к работе	
-уметь: производить взвешивание товаров отдельных товарных групп	Владение приемами взвешивания отдельных товарных групп	- наблюдение, контроль и оценка освоения профессиональных умений в период учебной практики. - наблюдение и оценка результатов освоения профессиональных умений на дифференцированном зачете по учебной практике

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	- осуществление приемки товаров по количеству и качеству; - знание особенностей приемки основных групп непродовольственных товаров; - умение работать с транспортными и сопроводительными документами	-оценка выполнения практических работ: «Приемка товаров по количеству и качеству»; «Работа с сопроводительной документацией»; «Приемка основных групп товаров»; «Приемка, подготовка к продаже и продажа непродовольственных товаров»; - оценка результатов промежуточной аттестации – дифференцированный зачет МДК, УП, ПП; - экзамен (квалификационный) по модулю
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку На торгово-технологическом оборудовании	- выполнение подготовки, размещения непродовольственных товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании; - выполнение основных требований к размещению и выкладке различных групп товаров	- Экспертное наблюдение и оценка действий обучающегося при выполнении работ учебной практики. - оценка выполнения практической работы: «Подготовка к продаже непродовольственных товаров»; - оценка выполнения практической работы: «Размещение и выкладка отдельных видов непродовольственных товаров»; - оценка результатов промежуточной аттестации – дифференцированный зачет МДК, УП, ПП; - экзамен (квалификационный) по модулю

<p>ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей в соответствии с основными правилами продажи товаров; - знание ассортимента, классификации товаров, основных видов сырья, идущих на изготовление товара, рекомендаций по использованию; - знание правил обмена и возврата товаров; - техника общения с покупателями: речь, ее стиль, содержание и форма; - владение основами психологии продажи 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертное наблюдение и оценка действий обучающегося при выполнении работ учебной практики. - оценка выполнения практических работ по разделу № 1: «Изучение ассортимента непродовольственных товаров»; - оценка контрольной работы: «Текстильные товары. Швейные и трикотажные товары. меховые товары»; - оценка контрольной работы: «Ассортимент непродовольственных товаров»; - оценка выполнения практической работы «Приемка, выкладка и продажа непродовольственных товаров»: «Продажа непродовольственных товаров и обслуживание покупателей»; - оценка результатов промежуточной аттестации – дифференцированный зачет МДК, УП, ПП; - экзамен (квалификационный) по модулю
<p>ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарноматериальных ценностей</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил и норм контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертное наблюдение и оценка действий обучающегося при выполнении работ учебной практики. - выполнение работ на УП и ПП; - оценка результатов промежуточной аттестации – дифференцированный зачет МДК, УП, ПП; - экзамен (квалификационный) по модулю

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.

<p>Результаты (освоенные общие компетенции)</p>	<p>Основные показатели оценки результата</p>	<p>Формы и методы контроля и оценки</p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация интереса к будущей профессии; - результативное участие в конкурсах профессионального мастерства 	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение за обучающимися и оценка их действий на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике; - мониторинг активности обучающихся в учебных, образовательных и воспитательных мероприятиях проводимых в рамках профессии; - портфолио достижений обучающихся

<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; - оценка эффективности и качества выполнения 	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение за обучающимися и оценка их действий на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике; - положительные отзывы руководителей производственной практики от предприятий
<p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы</p>	<ul style="list-style-type: none"> - умение анализировать рабочую ситуацию; - самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение за обучающимися и оценка их действий на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике; - положительные отзывы руководителей производственной практики от предприятий
<p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оперативность поиска необходимой информации, обеспечивающей наиболее быстрое, полное и эффективное выполнение профессиональных задач; - владение различными способами поиска информации 	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение за обучающимися и оценка их действий на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике; - положительные отзывы руководителей производственной практики от предприятий
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося при выполнении работ в ходе учебной практики - наблюдение за обучающимися и оценка их действий на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
<p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами</p>	<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения; - владение способами бесконфликтного общения и саморегуляции в 	<ul style="list-style-type: none"> -социологический опрос; -наблюдение; -характеристика с производственной практики; -письменный опрос

	коллективе	
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров	-соблюдение санитарных правил и норм при реализации товаров	- интерпретация результатов наблюдения и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего, промежуточного и итогового контроля производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	Отлично
75 ÷ 89	4	Хорошо
60 ÷ 74	3	Удовлетворительно
менее 60	2	Неудовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений экзаменационной комиссией определяется интегральная оценка освоенных обучающимися профессиональных и общих компетенций как результатов освоения профессионального модуля.