

Федеральный государственный образовательный стандарт по профессиисреднего профессионального образования **стандарт 38.01.02**«Продавец, контролёр-кассир» утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723. Зарегистрировано в Минюсте РФ 20 августа 2013г. Регистрационный № 29470

Программа практики профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров» составлена для комплексного освоения обучающимися профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования **стандарт 38.01.02**«Продавец, контролер-кассир» формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимся по профессии продавец непродовольственных товаров.

Организация-составитель: **КГБПОУ «Алейский технологический техникум»**

Составители:

Захарова Татьяна Николаевна – заместитель директора по УПР, высшей квалификационной категории

Кононенко Наталья Александровна – председатель методической комиссии «Сфера услуг», преподаватель междисциплинарных курсов высшей квалификационной категории.

Гурина Ольга Сергеевна – мастер производственного обучения.

# СОДЕРЖАНИЕ

1. **ПАСПОРТПРОГРАММЫ Учебной практики**

# 2. результаты освоения программы учебной практики

# ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

# 5.Контроль и оценка результатов ПРАКТИКИ

**6.АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**1.паспорт рабочей ПРОГРАММЫ учебной практики ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01.ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Программа учебной практики профессионального модуляразработана на основе:

1. Федеральный закон Российской Федерации: «Об образовании в Российской Федерации» (от 29 декабря 2012г. № 373-ФЗ)
2. Федерального закона от 21.07.2007 № 194-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с установлением обязательности общего образования»
3. Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 38.01.02. Продавец, контролер – кассир утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723. Зарегистрировано в Минюсте РФ 20 августа 2013г. Регистрационный № 29470
4. Перечень профессий среднего профессионального образования (утв. Приказом Министерства образования и науки РФ от 29 октября 2013г № 1199),
5. Единого тарифно-квалификационный справочника;
6. Приказ Мин. Обр. науки РФ №464 от 14.06.2013г. «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».
7. Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94;
8. Локального акта КГБПОУ «АТТ» «Положение об учебной практике (производственном обучении) и производственной практике обучающихся», разработанного на основе «Положения об учебной практике (производственном обучении) и производственной практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 18 апреля 2013г. № 291

**1.1. Область применения программы практики**

Программа учебной практики профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров» составлена для комплексного освоения обучающимися профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования стандарт 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимся по профессии.

(базовой и углубленной подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа непродовольственных товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК2. 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.

ПК4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Программа профессионального модуля может быть использованав дополнительном

профессиональном образовании и программа профессиональной подготовки, переподготовки при освоении профессии рабочего в рамках профессий СПО по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов. Программа профессионального модуля реализуется на базе основного общего, среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

**1.2 Место учебной практики профессионального модуля в структуре ОПОП**

Учебная практика (производственным обучении)профессионального модуля входит в профессиональный цикл.

**1.3.Цели и задачи практики, требования к результатамосвоения**

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

**иметь практический опыт:**

О.1.обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

**уметь:**

У.1.идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);

У.2.оценивать качество по органолептическим методам;

У.3.консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

У.4.расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;

У.5.идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;

У.6.производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;

У.7.производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;

Задачи учебной практики (производственного обучения):

З.1.формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02. «Продавец, контролер-кассир»;

З.2.обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии 38.01.02. «Продавец, контролер-кассир» и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций профессии.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной практики профессионального модуля:**учебной практики – **216 часов**.

Сроки проведения практики устанавливаются в соответствиисучебным планом и календарным графиком учебногопроцесса.

# 2. результаты освоения УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения учебной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **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 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 СОДЕРЖАНИЕУЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ (ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ)**

**3.1. Объем учебной практики производственного обучения и виды учебной работы 216 часов**

**3.2. Рабочий тематический план и содержание производственного обучения профессионального модуля ПМ.01.Продажа непродовольственных товаров**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Перечень формируемых**  **компетенций** | **Наименование разделов**  **и тем** | **Содержание** | **Количество**  **часов** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **ПК 1.1. Проверять**  **качество, комплектность,**  **количественные**  **характеристики**  **непродовольственных**  **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.** | **Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров.** | **Содержание** | **216** |
| **Тема 1.1.Технологический процесс продажи текстильных товаров.** |  | **18** |
| Тема 1.1.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента хлопчатобумажных и льняных тканей. | -распознавание ассортимента хлопчатобумажных и льняных тканей;  -качество хлопчатобумажных и льняных тканей, факторы, влияющие на него.  -особенности приемки: приемки, подготовки к продаже и продажи хлопчатобумажных и льняных тканей;  -виды упаковки, маркировки хлопчатобумажных и льняных тканей, правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков.  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.1.2  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента шерстяных и шелковых тканей. | -распознавание ассортимента шерстяных и шелковых тканей;  -качество шерстяных и шелковых тканей, факторы, влияющие на него.  -особенности приемки, подготовки к продаже и продажи шерстяных и шелковых тканей;  -виды упаковки, маркировки шерстяных и шелковых тканей, правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков.  -составление заявки  - подготовка инвентаря и оборудования к работе  - расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.1.3  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента нетканых материалов и искусственного меха. | -распознавание ассортимента нетканых материалов и искусственного меха;  -качество нетканых материалов и искусственного меха, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи нетканых материалов и искусственного меха;  -виды упаковки, маркировки нетканых материалов и искусственного меха, правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| **Тема 1.2. Технологический процесс продажи швейных и трикотажных изделий**. |  | **30** |
| Тема 1.2.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента верхней одежды. | -распознавание ассортимента верхней одежды;  -качество верхней одежды, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи верхней одежды;  -виды упаковки, маркировки верхней одежды, символы по уходу за изделиями;  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей; оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | Тема 1.2.2.  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента легкого платья. | -распознавание ассортимента легкого платья;  -качество легкого платья, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи легкого платья;  -виды упаковки, маркировки легкого платья, символы по уходу за изделиями;  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.2.3  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента бельевых изделий. | -распознавание ассортимента бельевых изделий;  -качество бельевых изделий, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи бельевых изделий;  -виды упаковки, маркировки бельевых изделий, символы по уходу за изделиями;  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | Тема 1.2.4  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента головных уборов, чулочно-носочных и перчаточно- шарфовых изделий. | -распознавание ассортимента головных уборов, чулочно-носочных и перчаточно-шарфовых изделий;  -качество чулочно-носочных и перчаточно - шарфовых изделий, факторы, влияющие на него.  –особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи головных уборов, чулочно-носочных и перчаточно-шарфовых изделий;  -виды упаковки, маркировки головных уборов, чулочно-носочных и перчаточно-шарфовых изделий, символы по уходу за изделиями;  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  - подготовка инвентаря и оборудования к работе  - расчет розничной цены. | 12 |
| **Тема 1.3. Технологический процесс продажи меховых товаров.** |  | **6** |
| Тема 1.3.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента меховых товаров. | -распознавание ассортимента меховых и овчинно – шубных изделий;  -качество меховых и овчинно – шубных изделий, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи меховых и овчинно – шубных изделий;  -виды упаковки, маркировки меховых и овчинно – шубных изделий; символы по уходу за изделиями; правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  - подготовка инвентаря и оборудования к работе  - расчет розничной цены. | 6 |
|  | **Тема 1.4. Технологический процесс продажи кожевенно-обувных товаров.** |  | **6** |
| Тема 1.4.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента кожевенно-обувных товаров. | -распознавание ассортимента кожевенно-обувных товаров;  -качество кожевенно-обувных товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи кожевенно-обувных товаров;  -виды упаковки, маркировки кожевенно-обувных товаров; правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| **Тема 1.5 .Технологический процесс продажи**  **галантерейных товаров.** |  | **24** |
| Тема 1.5.1 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента текстильной галантереивлантерейны | -распознавание ассортимента текстильной галантереи; качество текстильной галантереи, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи текстильной галантереи;  -виды упаковки, маркировки текстильной галантереи,  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | Тема 1.5.2  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента металлической и кожаной галантереи | -распознавание ассортимента металлической и кожаной галантереи;  -качество металлической и кожаной галантереи, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи металлической и кожаной галантереи;  -виды упаковки, маркировки металлической и кожаной галантереи, - правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.5.3  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента галантереи из пластмасс и поделочных материалов. | -распознавание ассортимента галантереи из пластмасс и поделочных материалов;  -качество галантереи из пластмасс и поделочных материалов, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи галантереи из пластмасс и поделочных материалов;  -виды упаковки, маркировки галантереи из пластмасс и поделочных материалов , правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| **Проверочная работа** |  | **6** |
| **Тема 1.6. Технологический процесс продажи парфюмерно-косметических товаров.** |  | **18** |
| Тема 1.6.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента парфюмерных товаров. | -распознавание ассортимента парфюмерных товаров;  -качество парфюмерных товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи парфюмерных товаров;  -виды упаковки, маркировки парфюмерных товаров- правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление подарочных наборов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.6.2  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента косметических товаров. | -распознавание ассортимента косметических товаров;  -качество косметических товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи косметических товаров ;  -виды упаковки, маркировки косметических товаров , - правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей; оформление подарочных наборов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 12 |
| **Тема 1.7.Технологический процесс продажи посудохозяйственных товаров.** |  | **36** |
| Тема 1.7.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента стеклянных и керамических товаров. | -распознавание ассортимента стеклянных и керамических товаров;  -качество стеклянных и керамических товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности приемки, подготовки к продаже и продажи стеклянных и керамических товаров;  -виды упаковки, маркировки стеклянных и керамических товаров , - правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление подарочных наборов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.7.2  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента металлохозяйственных товаров. | -распознавание ассортимента металлохозяйственных товаров;  -качество металлохозяйственных товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи металлохозяйственных товаров;  -виды упаковки, маркировки металлохозяйственных товаров ,  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | Тема 1.7.3  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента товаров из пластмасс. | -распознавание ассортимента товаров из пластмасс;  -качество товаров из пластмасс, факторы, влияющие на него.  -особенности приемки, подготовки к продаже и продажи товаров из пластмасс;  -виды упаковки, маркировки товаров из пластмасс ,  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.7.4  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента товаров  бытовой химии. | -распознавание ассортимента товаров бытовой химии;  -качество товаров бытовой химии, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи товаров бытовой химии;  -виды упаковки, маркировки товаров бытовой химии  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 12 |
| **Проверочная работа** |  | **6** |
|  | **Тема 1.8.Технологический процесс продажи культтоваров.** |  | **36** |
| Тема 1.8.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента игрушек. | -распознавание ассортимента игрушек;  -качество игрушек, факторы, влияющие на него.  -особенности приемки, подготовки к продаже и продажи игрушек;  -виды упаковки, маркировки игрушек , -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.8.2  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента школьно-письменных и канцелярских товаров. | -распознавание ассортимента школьно-письменных и канцелярских товаров;  -качество школьно-письменных и канцелярских товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности приемки, подготовки к продаже и продажи школьно-письменных и канцелярских товаров;  -виды упаковки, маркировки школьно-письменных и канцелярских товаров ,  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | Тема 1.8.3  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента спортивных товаров. | -распознавание ассортимента спортивных товаров;  -качество спортивных товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи спортивных товаров;  -виды упаковки, маркировки спортивных товаров  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| Тема 1.8.4  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента бытовых радиоэлектронных товаров. | -распознавание ассортимента бытовых радиоэлектронных товаров;  -качество бытовых радиоэлектронных товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи бытовых радиоэлектронных товаров;  -виды упаковки, маркировки бытовых радиоэлектронных товаров ,  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление гарантийных талонов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | Тема 1.8.5  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента фототоваров. | -распознавание ассортимента фототоваров;  -качество фототоваров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи фототоваров;  -виды упаковки, маркировки фототоваров  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление гарантийных талонов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены | 6 |
| Тема 1.8.6  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента электробытовых товаров. | -распознавание ассортимента электробытовых товаров;  -качество электробытовых товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи электробытовых товаров;  -виды упаковки, маркировки электробытовых товаров  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление гарантийных талонов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
| **Тема 1.9. Технологический процесс продажи строительных товаров.** |  | **12** |
|  | Тема 1.9.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента строительных товаров. | -распознавание ассортимента строительных товаров;  -качество строительных товаров, факторы, влияющие на него;  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи строительных товаров;  -виды упаковки, маркировки строительных товаров;  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 12 |
| **Тема 1.10. Технологический процесс продажи мебельных товаров.** |  | **12** |
| Тема 1.10.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента мебельных товаров. | -распознавание ассортимента мебельных товаров;  -качество мебельных товаров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи мебельных товаров;  -виды упаковки, маркировки мебельных товаров  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 12 |
| **Тема 1.11. Технологический процесс продажи ювелирных товаров и бытовых часов.** |  | **6** |
| Тема 1.11.1  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента ювелирных товаров и бытовых часов. | -распознавание ассортимента ювелирных товаров и бытовых часов;  -качество ювелирных товаров и бытовых часов, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи ювелирных товаров и бытовых часов;  -виды упаковки, маркировки ювелирных товаров и бытовых часов  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление гарантийных талонов;  -оформление ценников;  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  | **Тема 1.12. Технологический процесс продажи художественных изделий и сувениров.** |  | **6** |
| Тема 1.12.  Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента художественных изделий и сувениров. | -распознавание ассортимента художественных изделий и сувениров;  -качество художественных изделий и сувениров, факторы, влияющие на него.  -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи художественных изделий и сувениров;  -виды упаковки, маркировки художественных изделий и сувениров  -правила хранения;  -консультирование и обслуживание покупателей;  -оформление ценников  -оформление товарных чеков  -составление заявки  -подготовка инвентаря и оборудования к работе  -расчет розничной цены. | 6 |
|  |  | **Дифференцированный зачет** | **6** |
|  | **Итого** | **216** |

# 4. условия реализации ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**4.1.Требования к проведению практики**

* + 1. Требования к организации практики определяются ФГОССПО(ГОС СПО), приказом Министерства образования и наукиРоссийскойФедерации (Мин. Обр. науки России) от 18 апреля 2013г. №291 «Обутверждении Положения о практике обучающихся, осваивающихосновныепрофессиональные образовательные программы среднегопрофессиональногообразования». Организация учебной и производственной практик навсехэтапах должна быть направлена на обеспечение непрерывностиипоследовательности овладения студентами профессиональнойдеятельностьюв соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускников.

Учебная практика (производственное обучение)профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров» проводится в «Учебном магазине» под руководством мастера производственного обучения.

В этом разделе мастер производственного обучения отрабатывает с обучающимися навыки приемки, подготовки к продаже и продаже непродовольственных товаров.

Учебная практика проводится после изучения определенных тем по междисциплинарному курсу МДК .01.01. «Розничная торговля непродовольственными товарами», включающий классификацию, ассортимент, маркировку, условия хранения изучаемых товаров.

**4.2.Образовательные технологии**

Реализация учебной практики, согласно, образовательного стандарта требует компетентного подхода к образованию, поэтомуактуальным становится применение активных и интерактивных современных педагогических технологий обучения:

- технологии развития личности: игровая технология; технология группового обучения; технология проблемного обучения; развивающее обучение,

- личностно – ориентированные технологии: кейс – технология, проектные технологии,

- технологии с помощью технических средств: информационные и компьютерные технологии; демонстрация; мультимидийные технологии,

- интерактивные технологии: технология «Дебаты»; технология проведения дискуссий; тренинговая технология

- предметно – ориентированные технологии: модульное обучение; разноуровневое обучение; технология постановки цели; концентрированное обучение;

Любая технология обучения включает в себя:

- целевую направленность,

- научные идеи, на которые опирается,

- системы действий преподавателя и студента,

- критерии оценки результата,

- результаты,

- ограничения в использовании.

Анализ обобщенных педагогических технологий, применяемый в техникуме следующий:

* Проблемное обучение.

Цель: Развитие познавательной активности, творческой самостоятельности обучающихся.

Сущность: Последовательное и целенаправленное выдвижение перед обучающимися познавательных задач, разрешая которые обучаемые активно усваивают знания.

Механизм: Поисковые методы, постановка познавательных задач.

* Концентрированное обучение.

Цель: Создание максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса.

Сущность: глубокое изучение предметов за счет объединения занятий в блоки

Механизм: методы обучения учитывающие динамику работоспособности обучающихся.

* Развивающее обучение.

Цель: Развитие личности и ее способностей.

Сущность: Ориентация учебного процесса на потенциальные возможности человека и их реализацию.

Механизм: вовлечение обучаемых в различные виды деятельности

* Дифференцированное обучение

Цель: Создание оптимальных условий для выявления задатков, развития интересов и способностей.

Сущность: Усвоение программного материала на различных планируемых уровнях, но не ниже обязательного (стандарт).

Механизм: методы индивидуального обучения

* Игровое обучение

Цель: Обеспечение личностно – деятельного характера усвоения знаний, навыков, умений.

Сущность: Самостоятельная познавательная деятельность, направленная на поиск, обработку, усвоение учебной информации.

Механизм: игровые методы вовлечения обучаемых в творческую деятельность.

* Обучение развитию критического мышления

Цель: Обеспечение критического мышления посредством интерактивного включения студентов в образовательный процесс.

Сущность: Способность ставить новые вопросы, вырабатывать разнообразные аргументы, принимать независимые продуманные решения.

Механизм: Интерактивные методы обучения; вовлечение студентов в различные виды деятельности; соблюдение трех этапов реализации технологии: вызов (актуализация субъектного опыта); осмысление рефлексии.

В современных условиях, когда модернизация знаний стремительна, а старые знания быстро устаревают, единственным выходом для получения высокой квалификации и поддержании ее на профессиональном уровне является массовое освоение новых педагогических технологий, формирующих активную роль обучаемого.

одна из основных задач – сформировать у обучаемого профессиональные навыки самостоятельной работы со знаниями, т.е.: уметь

- точно формулировать проблемы,

- быстро эффективно собирать и оценивать информацию,

- выявлять в проблеме традиционные подходы и противоречия,

- самостоятельно формировать альтернативные взгляды на проблему,

- гарантированно придумывать новые идеи и предлагать оригинальные варианты решений проблем.

Целью технологии обучения являются личностные достижения обучаемого.

Личностные достижения связываются с уровнем компетентности обучающегося в образовательном процессе.

# 4.3. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли»; учебной лаборатории «Торгово – технологическое оборудование», «Учебный магазин».

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

-комплект учебно-методической документации;

- образцы товаров;

- рабочее место преподавателя;

- посадочные места по количеству обучающихся.

Оборудование лаборатории:

- комплект учебно-методической документации;

-образцы товаров;

-рабочее место преподавателя;

-посадочные места по количеству обучающихся,

-весоизмерительное оборудование,

-торговая мебель: витрины, прилавки, горки,

-торговый инвентарь,

-уголок покупателя.

Оборудование учебной мастерской:

-комплект учебно-методической документации;

-весоизмерительное оборудование,

-холодильное оборудование,

-контрольно – кассовая техника,

-торговая мебель: витрины, прилавки, горки,

-торговый инвентарь,

-образцы товаров,

-уголок покупателя.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер;

- мультимедийный оборудование;

- интерактивная доска.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить на предприятиях торговли

# 4.4. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

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

**Основные источники:**

1.Учебник А.Н.Неверова «Товароведение и организация торговли непродовольственных товаров», «Академия», 2015- 555 с.

2.Учебник Н. С. Моисеенко «Товароведение непродовольственных товаров», «Феникс», 2015-320 с.

3.Ботов М. И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания: Учебник для нач. проф. Образования/ М. И. Ботов, В. Д. Елхина, О. М. Голованов. - М: Издательский центр «Академия», 2015.

**Дополнительные источники:**

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

2. Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

3. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»;

4. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. ПравительстваРФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от12.07.2003 № 421);

5. Система стандартов безопасности труда (ССБТ).

6. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г.№ 242-ст.;

7. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования».Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства потехническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769

8.ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федеральногоагентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря2009r. № 770-ст.;

9.ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя.Общие требования. Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003г.401ст;

10. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете МинистровСССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);

11. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССРот 23 июля 1975 г. N 115, (П-7);

12.Арустамов, Э.А. Техническое оснащение торговых организаций.- М.: Издательский центр «Академия», 2008.-208с. **-** ISBN 978-5-7695-3574-1;

12. Оборудование торговых предприятий. /Парфентьева Т. Р. И др.-М.: Академия , 2006. – 236с.- ISBN: 978-5-7695-7643-0;

13. Райкова, Е.Ю. Теория товароведения. - М.: Академия , 2008.-240с. -ISBN 978-5-7695-5120-8;

14. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: учеб. пособие/ Н.В.Косолапов, И.О.Рыжова. – М.: Издательский центр «Академия». 2008.

15.Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже: учеб. пособие/ Н.В.Косолапова, И.О.Рыжова. – М.: Издательский центр «Академия». 2008.

16.Марочкина Ю.Н. Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг: - М.: Омега-Л. 2007.

17. Паршикова В.Н. Товароведение и экспертиза бытовых химических товаров: учеб. пособие для студ. высш. уч. зав. – М.:Академия. 2005.

18. Практикум по товароведению и экспертизе промышленных товаров: уч. пос. для студ. высш. уч. завед./ под ред. А.Н.Неверова. – М.: Академия. 2005.

**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-

3.Журналы: «Современная торговля», «Мерчендайзинг», «Торговое оборудование», «Товароведение продовольственных товаров»,

**Интернет-ресурсы**

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

www.gks.ru- сайт Госкомстата;

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

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

www.garant.ru - справочно - правовая система Гарант;

www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;

www, retailer, ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

www, reteilerclub. ru - учебно-информационный проект Супер- розница

**4.5.Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие среднего профессионального или высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Продажа непродовольственных товаров» Мастера производственного обучения должны иметь на 1-2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей сферы является обязательным для преподавателей и мастеров производственного обучения (предусматривается прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

# 5.Контроль и оценка результатов освоения учебной практики профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты (освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. | 1) проверка наличия соответствия сопроводительных документов:  - счет – фактура;  - товарно – транспортная накладная;  - удостоверение о качестве;  - сертификат соответствия.  2)приемка товаров по количеству и комплектности.  3)проверка технической документации на электробытовые и фототовары товары;  4)проверка качества товаров органолептическими методами. | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ. Ситуационные задачи.  Устный опрос |
| ПК 1. 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | - выбор торгово - технологического  оборудования;  - подготовка рабочего места для  выкладки товара;  - подготовка весоизмерительного  оборудования;  - оформление ценников на товары;  - выкладка товаров на торгово –  технологическом оборудовании;  - расположение на хранение товарных запасов. | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ.  Ситуационные задачи.  Устный опрос |
| ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. | - консультирование покупателей о качестве и потребительских свойствах товаров;  - оформление подарочных наборов;  - упаковка товаров;  - информировать покупателей о правилах безопасной эксплуатации товаров;  - владение прогрессивными методами продажи;  - работа с гарантийными талонами | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ. Решение ситуационных задач. |
| ПК1. 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | - контролирование сроков реализации товаров  - регистрация в книге покупок поступивших товаров  - регистрация в книге продаж выбывших товаров  - составление товарного отчета по товару и таре.  - проведение инвентаризации,  - создать условия для сохранности ТМЦ,  - размещать и укладывать товар в складских помещениях с соблюдением требований техники безопасности и санитарно гигиенических требований. | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ.  Решение ситуационных задач.  Проектные задания. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные общие компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | -демонстрация интереса к будущей профессии. | *Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. Устный опрос. Тестирование. Решение ситуационных задач. Защита практической работы. Экспертное заключение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практики.* |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;  - оценка эффективности и качества выполнения. |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы | -решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торговли;  -оценка и коррекция собственной деятельности;  -оценка результатов своей работы. |
| ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | - эффективный поиск необходимой информации;  - использование различных источников, включая электронные источники. |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | - оформление результатов  самостоятельной работы с  использованием ИКТ  - демонстрация навыков  использования  информационно-  коммуникационные  технологии в  профессиональной  деятельности. |
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами | - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения,  - выполнение обязанностей в  соответствии с ролью в  группе  - участие в планировании и  организации групповой  работы. |
| ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров | - соблюдение правил реализации товара в соответствии со всеми действующими правилами, санитарными нормами и стандартами. |
| ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). | - Ориентация на воинские специальности  - демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности (юношей) | *Экспертное наблюдение при проведении воинских сборов (для юношей).* |

**6.Аттестация по итогам практики**

Аттестация студентов по программе практики проводится вформе дифференцированного зачета с аттестационными оценками «отлично»,«хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценкапопрактике приравнивается к оценкам (зачетам) по теоретическому обучениюиучитывается при подведении итогов общей успеваемостистудентов.