

Федеральный государственный образовательный стандарт по профессии среднего профессионального образования **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 прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики)**

**1.1.Область применения программы практической подготовки**

**1.2.Цели и задачи практической подготовки, требования к результатам**

**1.3.Место практической подготовки в структуре ОПОП**

**1.4.Трудоемкость и сроки проведения практической подготовки**

# 2. результаты освоения программы прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики) ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики)**

**4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики)**

**4.1.Требования к проведению практической подготовки**

**4.2. Образовательные технологии**

**4.3.Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

**4.4.Учебно-методическое и информационное обеспечение практической подготовки**

**4.5.Кадровое обеспечение образовательного процесса**

5.Контроль и оценка результатов **прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики)**

**6.АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики)**

**1.паспорт рабочей ПРОГРАММЫ прАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (Учебной практики) ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01.ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Программа практической подготовки (учебной практики) профессионального модуля разработана 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. Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 05.08.2020 № 88
9. Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 390 «О практической подготовке обучающихся»
   1. **Область применения программы практики**

Программа практической подготовки (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 использована в 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 практической подготовки (учебной практики) профессионального модуля в структуре ОПОП**

Практическая подготовка (Учебная практика) профессионального модуля входит в профессиональный цикл.

1.3.Цели и задачи практики, требования к результатам освоения

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;

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

**Задачи практической подготовки (учебной практики):**

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.

Практическая подготовка (Учебная практика) профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров» проводится в «Учебном магазине» (мастерской и буфете) под руководством мастера производственного обучения.

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

Практическая подготовка (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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы практической подготовки (учебной практики) профессионального модуля:учебной практики – 216 часов.

Сроки проведения практики устанавливаются в соответствии с учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

**2.результаты освоения ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОГОТОТОВКИ (УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ) ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения практической подготовки (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 СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ)

3.1.Объем практической подготовки (учебной практики) производственнОЙ ПРАКТИКИ 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. | | 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 галантереи | -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**

Требования к организации практики определяются ФГОС СПО (ГОС СПО), приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Мин. Обр. науки России) от 18 апреля 2013г. №291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования». Организация учебной и производственной практик на всех этапах должна быть направлена на обеспечение непрерывности и последовательности овладения студентами профессиональной деятельностью в соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускников.

Практическая подготовка (Учебная практика) 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.

Практическая подготовка (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 практической подготовки (учебной практики), согласно, образовательного стандарта требует компетентностного подхода к образованию, поэтому актуальным 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; мультимедийные технологии,

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

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

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 учебной мастерской, «Учебного магазина».

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 обучения**

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

**Основные источники:**

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

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. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 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 по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст

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

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

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

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

12.Арустамов, Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. - М.:Издательский центр «Академия», 2016.-208с. - ISBN 978-5-7695-3574-1;

13. Оборудование торговых предприятий. /Парфентьева Т. Р. И др.-М.: Академия , 2016. – 236с.- ISBN: 978-5-7695-7643-0;

14. Райкова, Е.Ю. Теория товароведения. - М.: Академия , 2016.-240с. -ISBN 978-5-7695-5120-8;

15. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: учеб. пособие/ Н.В.Косолапов, И.О.Рыжова. – М.: Издательский центр «Академия». 2017.

16.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». 2016.

17.Марочкина Ю.Н. Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг: - М.: Омега-Л. 2017.

18.Паршикова В.Н. Товароведение и экспертиза бытовых химических товаров: учеб. пособие для студ. высш. уч. зав. – М.: Академия. 2016.

19.Практикум по товароведению и экспертизе промышленных товаров: уч. пос. для студ. высш. уч. завед./ под ред. А.Н.Неверова. – М.: Академия. 2016.

**Основные источники:**

1.Учебник А.Н.Неверова «Товароведение и организация торговли непродовольственных товаров», «Академия», 2017- 555 с.

2.Учебник Н. С. Моисеенко «Товароведение непродовольственных товаров», «Феникс», 2016-320 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», 2016.

Дополнительные источники:

1. Балаева, С.И. и др. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. М.: Дашков и К, 2014 г.- 552 с. - ISBN 978-5-91131-473;

2. Бардина, Р.А Изделия народных художественных промыслов и сувениры: учебник для профессионально-технических училищ / Р. А. Бардина ; рец.: И. Ю. Патлах, Л. М. Кудряшова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Высшая школа, 1990. - 302 с. - ISBN 5-06-000945-9;

3. Шаренский, В.М. Бытовые электротовары : учебное пособие : для профессионально-технических училищ / В. М. Шаренский ; рец.: Б. А. Луковенко, Т. П. Зенина. - Москва: Экономика, 1988. - 176 с. :- ISBN 5-282- 00627-8

**Справочники**

1. Вилкова, С. А.Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров.Словарь-справочник.- М.; Издательский дом Дашков и К - 2014, 264 стр. - ISBN: 978-5-394-00870-2

2. Справочник товароведа. Непродовольственные товары : [в 3-х т.] / ред. Е. С.

Поляк. - 3-е изд., перераб. - Москва : Экономика, 1990 - 464 с. - ISBN 5-282-00328-7 (в пер.);

**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 Практической подготовки (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. |  |
| ОК8. 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 в форме дифференцированного зачета с аттестационными оценками «отлично»,«хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценка по практике приравнивается к оценкам (зачетам) по теоретическому обучению и учитывается при подведении итогов общей успеваемости студентов.