

Утверждаю:

Директор ГБПОУ ЗКА

_____/Надыргулов

Г.Я. /

_____ 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

2017 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, укрупненной группы профессий 38.00.00 Экономика и управление, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013г. №892.

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Зауральский колледж агроинженерии.

Разработчик:

Юлдыбаев Даян Хайдарович , преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
<hr/>	
3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
<hr/>	
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
<hr/>	
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	20

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) - является частью программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО **38.01.02 Продавец, контролер-кассир** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) **Продажа непродовольственных товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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

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

ПК 5. Осуществлять основы маркетинговой деятельности, внутримагазинную рекламу, способы привлечения покупателей в магазине, способы проведения акций.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании профессиональной подготовки и переподготовки по профессиям: 17353 продавец продовольственных товаров; 17351 продавец непродовольственных товаров; 12965 контролер-кассир; 12721 кассир торгового зала; при наличии основного общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи модуля - требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;

знать:

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

- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда;

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего-486 часов,

в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося 270 часов, включая:
 - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 180 часов;
 - самостоятельной работы обучающегося 90 часов;
- учебной и производственной практики — 216 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на
ПК1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их
ПК1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК1.	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
ОК.5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессио-
ОК.6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, кли-
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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 1- ПК 5	Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров	342	180	108	90	72	*
ПК 1- ПК 5	Производственная практика	144					144
	Всего:	486	180	108	90	72	144

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся.	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров		342	
МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами		180	
Тема 1.1. Введение. Основы товароведения непродовольственных товаров.	Содержание	4	2
	1. Введение в профессиональный вид деятельности. Цели и задачи товароведения. Классификация. Стандартизация и сертификация.		
	2. Качество товара. Ассортимент товаров.		
	4. Кодирование Маркировка .		
	Практические занятия	4	
1. Определение страны происхождения и подлинности товара по штриховому коду			
Тема 1.2 Продажа текстильных товаров	Содержание	4	2
	1. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Продажа текстильных товаров. Правила продажи текстильных товаров.		
	2. Потребительские свойства текстильных товаров. Ассортимент		2
	ЛПЗ		2
	1.		
	Практические занятия	4	
	1. Виды переплетения тканей.		

	2.	Ассортимент качества тканей		
Тема 1.3 Продажа нетканых материалов и искусственного меха. Продажа пушно-меховых и овчинно - шубных товаров	Содержание		2	2
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства нетканых материалов и искусственного меха, пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Размещение и выкладка нетканых материалов и искусственного меха, пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Продажа нетканых материалов и искусственного меха ,пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Правила продажи нетканых материалов и искусственного меха ,пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		
	Практические занятия		2	2
	1.	Определение видов и оценка качества нетканых материалов и искусственного меха .Определение качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров		
	2.	Оценка качества нетканых материалов. Решение профессиональных задач Консультирование покупателей		
Тема 1.4 Продажа швейных товаров	Содержание		4	2
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства швейных товаров. Продажа швейных товаров. Правила продажи швейных и товаров.		
	Лабораторные работы			
	1.			
	Практические занятия		4	
	1.	Ассортимент и качество швейных товаров		
	2.	Размещение и выкладка швейных товаров. Решение профессиональных задач. Консультирование покупателя швейных товаров.		
Тема 1.5. Продажа трикотажных товаров	Содержание		4	
	1.	Общие сведения .Трикотажные переплетения.		2
	2.	Потребительские свойства трикотажа. Ассортимент.		2
	3	Маркировка, упаковка, показатели качества Правила продажи трикотажных товаров.		
	Лабораторные работы		4	
1.	Переплетение трикотажных полотен			

	Практические занятия		
	1. Размещение и выкладка трикотажа в магазинах. Консультирование покупателя трикотажных товаров		
Тема 1.6 Продажа меховых товаров	Содержание	4	
	1. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества.		2
	2. Потребительские свойства меховых товаров. Продажа меховых товаров. Маркировка и упаковка		3
	Лабораторные работы	6	
	1. Ассортимент пушно-меховых изделий.		
	2. Качество пушно-меховых изделий		
	Практические занятия		
1. Размещение и выкладка пушно-меховых изделий.			
Тема 1.7 Продажа обуви	Содержание	4	
	1. Кожаная обувь. Искусственные и синтетические обувные материалы		
	2. Классификация и ассортимент. Требования к качеству кожаной обуви. Маркировка, упаковка и хранение кожаной обуви		
	3. Резиновая обувь. Классификация и ассортимент		
	Лабораторные работы.		
	1. Ассортимент и качество кожаной обуви.	4	
2. Ассортимент и качество резиновой обуви.			
Тема 1.8 Галантерейные товары.	Содержание.	4	
	1. Текстильная галантерея. Металлическая галантерея.		
	2. Кожаная галантерея. Галантерея из пластмасс и поделочных материалов.		
	Лабораторные работы.	4	
1. Ассортимент и качество кожаной галантереи.			
2. Ассортимент и качество металлической галантереи.			
Тема 1.9 Продажа парфюмерно-косметических товаров	Содержание	4	
	1. Парфюмерные товары. Косметические изделия. Виды косметических изделий. Классификация парфюмерных жидкостей. Классификация импортных парфюмерных жидкостей.		2
	2. Декоративная косметика, Декоративные средства.		2
	3. Виды средств по уходу за частями тела. Требования к качеству		

		косметических средств.		
		Лабораторные работы	4	
	1.	Ассортимент и качество парфюмерных товаров.		
	2.	Ассортимент и качество косметических товаров		
		Практические занятия		
	1.	Определение потребительских качеств . Консультирование покупателя парфюмерно-косметических товаров.		
Тема 1.10 Продажа посуды- хозяйственных товаров .		Содержание	4	
	1.	Стеклянные бытовые товары. Классификация и ассортимент. Маркировка и транспортировка.		2
	2.	Керамические товары. Классификация и ассортимент. Требования к качеству. Маркировка и упаковка		2
	3.	Металлохозяйственные товары.		
	4.	Товары из пластмасс.		
		Лабораторные работы	6	
	1.	Ассортимент и качество товаров хозяйственного назначения из пластических масс.		
	2.	Ассортимент и качество товаров из стекла.		
	3.	Ассортимент и качество керамических товаров		
		Практические занятия		
	1.	Определение вида, дефектов стеклянной посуды. Посуда. Хозяйственные товары. ЛКМ. Обработка поверхности посуды.		
Тема 1.11 Продажа товаров бытовой химии.		Содержание	4	
	1.	Клеящие материалы. Абразивные материалы.		2
	2.	Лакокрасочные материалы. Моющие средства		2
	3.	Средства для бытовых нужд. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества .Маркировка и упаковка. Потребительские свойства товаров бытовой химии. Продажа товаров бытовой химии. Правила продажи товаров бытовой химии.		
		Лабораторные работы	4	
	1.	Ассортимент и качество моющих средств.		
		Практические занятия		

	1.	Определение видов и оценка качества товаров бытовой химии Размещение и выкладка товаров бытовой химии. Консультирование покупателя		
Тема 1.12. Школьно-письменные и канцелярские товары	Содержание		2	
	1.	Бумага и картон. Изделия из бумаги и картона.		2
	2.	Школьно-письменные товары. Канцелярские товары.		2
	3.	Ассортимент, потребительские свойства .		
	Лабораторные работы		4	
	1.	Ассортимент и качество школьно-письменных и канцелярских товаров.		
Практические занятия				
1.	Контроль качества товаров			
Тема 1.13 Продажа игрушек	Содержание		2	
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства игрушек. Продажа игрушек.		2
	2.	Игрушки, воспитательное назначение		2
	3.	Материал изготовления игрушек. Спортивный инвентарь.		
	Лабораторные работы		4	
	1.	Ассортимент и качество игрушек		
Практические занятия				
1.	Определение назначения, материала изготовления, экспертиза качества игрушек			
Тема 1.13. Продажа строительных товаров	Содержание		4	
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства строительных товаров. Размещение и выкладка строительных товаров. Продажа строительных товаров. Правила продажи строительных товаров.		2
	2.	Древесные материалы. Облицовочные материалы. Классификация керамических изделий. Маркировка обоев.		2
	3.	Отделочные и металлоконструкционные материалы		
	Лабораторные работ		4	
	1.	Ассортимент и качество строительных товаров		
Практические занятия				

	1.	Решение профессиональных задач Консультирование покупателей		
Тема 1.14. Продажа мебельных товаров	Содержание		4	
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства мебельных товаров.		2
	2.	Требования, предъявляемые по месту установки и использования мебели. Контроль качества мебели.		2
	Лабораторные работы		4	
	1.	Ассортимент и качество мебельных товаров		
	Практические занятия			
	1.	Экспертиза качества мебели. Унификация и идентификация мебели.		
	2.	Определение назначения и характеристик мебели		
	3.	Консультирование покупателя мебели		
Тема 1.15 Продажа ювелирных товаров	Содержание		4	
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства ювелирных товаров .Виды оправы ювелирных изделий.		2
	2.	Размещение и выкладка ювелирных товаров. Продажа ювелирных товаров. Правила продажи ювелирных товаров.		2
	Лабораторные работы		6	
	1.	Изучение клейма ювелирных изделий. Определение маркировки ювелирных изделий. Формы клейма для золота, серебра, платины ,палладия.		
	Практические занятия			
	1.	Ювелирные изделия. Показатели качества ювелирных изделий и камней. Консультирование покупателя ювелирных изделий		
	Тема 1.16. Продажа оргтехнических товаров	Содержание		2
1.		Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства оргтехнических товаров. Продажа оргтехнических товаров.	2	
2.		Размещение и выкладка товаров оргтехники для продажи	2	
3.		Правила упаковки и хранения товаров оргтехники		
Лабораторные работы		2		
1.			Требования, предъявляемые к качеству оргтехники. Уход за	

		оборудованием оргтехники		
		Практические занятия		
	1.	Решение профессиональных задач Устройство и правила эксплуатации оргтехники		
Тема 1.17 Продажа часов.		Содержание	2	
	1.	Конструкция часов. Классификация и ассортимент часов.		2
	2.	Обозначение механизмов и корпусного оформления часов		3
	3.	Потребительские свойства часов.		
		Практические занятия	2	
	1.	Ассортимент и качество бытовых часов..		
Тема 1.18. Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Продажа транспортных средств.		Содержание	4	
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Размещение и выкладка спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты. Правила продажи спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.		
	2.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка. Потребительские свойства. Маркировка, упаковывание и хранение легковых автомобилей.		2
	3.	Грузовые прицепы к легковым автомобилям. Мотовелотехника. Велосипеды. Виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка.		
		Лабораторные работы	2	
	1.	Определение качества и вида спортивных и рыболовных товаров		
	2.	Определение вида ТС по назначению		
		Практические занятия		
	1.	Определение качества и вида транспортных средств, рыболовных и спортивных товаров.		
		Содержание	2	
Тема 1.19 Продажа ковров и ковровых изделий	1.	Упаковка, маркировка, виды, свойства, показатели качества ковровых изделий		2

	2.	Продажа ковров и ковровых изделий. Правила продажи ковров. Определение сортности ковров. Классификация, ассортимент		2
	3	Потребительские свойства ковров и ковровых изделий. Размещение и выкладка ковров и ковровых изделий.		
	Практические занятия		2	2
	1.	Экспертиза качества. Определение качества и свойств ковров.		
Тема 1.20 Художественные изделия и сувениры.	Содержание		2	
	1.	Классификация, ассортимент художественных изделий		2
	2.	Художественные изделия. Виды сувениров. Размещение.		2
	Лабораторные работы		2	
	1.	Определение материала и назначение художественных изделий и сувениров .		
	Практические занятия			
	1.	Определение качества изделий, дефекта изделий		
Тема 1.21. Продажа фототоваров	Содержание		2	
	1.	Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Маркировка и упаковка. Потребительские свойства фототоваров. Размещение и выкладка фототоваров. Продажа фототоваров. Правила продажи фототоваров.		2
	Практические занятия		2	
	1.	Классификация фототоваров. Размещение и выкладка фототоваров		
Тема 1.22. Продажа сложной бытовой электротоваров.	Содержание		8	
	1.	Ассортимент и качество ,конструкция и электротехнические параметры пылесосов ,приборов для поддержания микроклимата в помещениях ,механизация кухонных работ . Виды сложной бытовой техники. Определение		2
	Лабораторные работы		14	
	1.	Ассортимент и качество электронагревательных приборов.		
	2.	Ассортимент и качество бытовых холодильников и стиральных машин.		
	3.	Ассортимент и качество пылесосов , приборов для поддержания микроклимата и машин для механизации кухонных работ.		
	Практические занятия		6	
	1.	Определение вида и качества сложной бытовой техники.Экскурсия в		

	магазин автозапчасти		
Самостоятельная работа при изучении ПМ 1. Продажа непродовольственных товаров Конспектирование учебного текста. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Тестирование. Подготовка сообщений. Решение производственных (профессиональных) задач. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практических работ. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества различных видов непродовольственных товаров		90	
Учебная практика Виды работ 1. Эксплуатация торгово-технологического оборудования. 2. Осуществление подготовки товаров к продаже. 3. Осуществление размещения и выкладки непродовольственных товаров. 4. Обслуживание покупателей, консультирование их потребительских о свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.		72	
Производственная практика Виды работ 1. Ознакомление с предприятием торговли. 2. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров. 3. Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладки на торгово-технологическом оборудовании. 4. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. 5. Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.		144	
Всего		486	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требование к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов
Товароведение , учебной лаборатории Торговое дело .

Оборудование учебных кабинетов:

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- наглядные пособия.

Оборудование лаборатории:

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- весоизмерительное оборудование;
- торговый инвентарь;
- образцы товаров;
- уголок покупателя
- контрольно-кассовая техника,

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

4.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов,
дополнительной литературы

Основные источники:

1. Н.С.Моисеенко . Товароведение непродовольственных товаров. Ростов/Д Феникс 2013г
2. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 О защите прав потребителей ;
2. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421);
- 3.ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения . Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;
4. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги розничной торговли. Общие требования . Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст
5. ГОСТ Р 51305-2009 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу . Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.;
6. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;
7. ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1997 г., № 439-ст;
8. Инструкция О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству . Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N115, (П-6);

Дополнительные источники:

1. Бадаева, С.И. и др. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. М.: Дашков и К, 2008 г.- 552 с. - ISBN 978-5-91131-473;
2. Бардина, Р.А. Изделия народных художественных промыслов и сувениры: учебник для профессионально-технических училищ / Р. А. Бардина ; рец.: И. Ю. Патлах, Л. М. Кудряшова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Высшая школа, 1990. - 302 с. - ISBN 5-06-000945-9;
3. Шаренский, В.М. Бытовые электротовары : учебное пособие : для профессионально-технических училищ / В. М. Шаренский ; рец.: Б. А. Луковенко, Т. П. Зенина. - Москва: Экономика, 1988. - 176 с. :- ISBN 5-282-00627-8

Справочники

1. Вилкова, С. А. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. Словарь-справочник.- М.; Издательский дом Дашков и К - 2010, 264 стр. - ISBN 978-5-394-00870-2
2. Справочник товароведа. Непродовольственные товары : [в 3-х т.] / ред. Е. С. Поляк. - 3-е изд., перераб. - Москва : Экономика, 1990 - 464 с. - ISBN 5-282-00328-7 (в пер.);
3. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. Том 1 и том 2/С.В.Золотова и др./-М.:Изд.центр Академия ,2010.-448с. ISBN978-5-7695-4953-3

Отечественные журналы : Современная торговля , Торговое оборудование

Общие требования к организации образовательного процесса

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

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

Освоению данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин ОП.00: Организация и технология розничной торговли ОП. 03. И Санитария и гигиена ОП. 04. и МДК.03.01. Эксплуатация контрольно-кассовой техники, МДК.02.01. Розничная торговля продовольственными товарами.

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

В процессе изучения ПМ. 01 преподаватели и мастера производственного обучения должны использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

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

Производственная практика проводится в магазинах сел, городов региона с разной формой собственности. Руководство осуществляет руководитель практики от учебного заведения, а так же руководитель практики от торгового предприятия. Обязательным

условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

Реализация программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих по профессии начального профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: Мастера производственного обучения должны иметь на 1—2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

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

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (

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.	Аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости своей будущей профессии.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью учащихся в процессе освоения профессионального модуля; активное участие в учебных, образовательных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии, достижение высоких результатов, стабильность результатов, портфолио достижений.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	-организация собственной деятельности в соответствии с поставленной целью; -определение и выбор способов решения задачи в соответствии с заданными условиями и имеющимися ресурсами.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью учащихся в процессе освоения профессионального модуля; -положительные отзывы руководителей производственной практики от предприятий.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию,	- адекватность принятия решений в стандартных и нестандартных профессиональных ситуациях,	-оценка за решение проблемно-ситуационных задач на практических

<p>осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p>	<p>возникающих в процессе учебной и производственной практики по продаже товаров;</p>	<p>занятиях;</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p>	<p>-нахождение и использование необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития для эффективной розничной торговли; -использование различных источников, включая электронные.</p>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в {профессиональной деятельности.</p>	<p>- владением основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией</p>	<p>Наблюдение и экспертная оценка на теоретических, практических, лабораторных занятиях, а также в ходе учебной и производственной практики.</p>
<p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами в ходе обучения; с руководителями практики и другими работающими в ходе производственной практики по продаже непродовольственных товаров</p>	
<p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>	<p>-способностью понимать сущность и значение информации, осознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования и правила.</p>	
<p>ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)</p>	<p>Выполнение данной компетенции не возможно, так как исполнение воинской обязанности не предусмотрено в данном учебном заведении.</p>	

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 профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	Верность определения оценки качества, умением проводить приемку товаров по количеству, и комплектности непродовольственных товаров	Входной контроль в форме тестирования по основополагающим понятиям дисциплины.
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	Точность и грамотность организации подготовки, размещения и выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании и в торговом зале;	Текущий контроль в форме устного и письменного опроса; самостоятельной работы;
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	Безупречность и корректность при общении с покупателями, рекламировании товара, внимательность при расчетах и при получении товара от поставщика; Четкость и полнота информации о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними, ценах, состоянии моды текущего сезона, предложение товаров сопутствующего ассортимента, составлять подарочные и праздничные наборы. Строгость слежения за своевременным пополнением запасов товаров, сроками их реализации, безопасности их эксплуатации. Грамотность использования информации о качестве, потребительских свойствах товара;	- решения ситуационных задач; - тестирования по темам; - написания рефератов; - создания презентаций по выбранной тематике. Рубежный контроль в форме: - зачетов (письменной работы) по каждому разделу дисциплины. Итоговый контроль в форме зачета
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Точность и грамотность оформления документации, безупречность при расчетах с покупателями за товары и услуги, получение денег, пробивание чека на кассовом аппарате.	Оценка результативности работы обучающегося при выполнении заданий на учебных занятиях и самостоятельной

		работы;
--	--	---------

Разработчики: преподаватель Юлдыбаев Д.Х.
 мастер Галиакберова Р.Н.