

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 07.02.2024 13:18:23

Уникальный программный идентификатор:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
имени академика М.Д. Миллионщикова**

Согласовано

С предприятием-работодателем

ООО «Успех»

_____ А.Х. Аласханов

« 25 »

2024 г.



Утверждаю

Первый проректор

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный

нефтяной технический университет имени

академика М.Д. Миллионщикова»

_____ И.Г. Гайрабеков

2024 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров»

Профессия

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Квалификация

*Продавец продовольственных товаров - продавец
непродовольственных товаров - контролер-кассир*

Грозный – 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности Продажа непродовольственных товаров и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Продажа непродовольственных товаров
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
ПК 1.4.	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся 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

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего 402 часов

в том числе:

- на освоение МДК 180 часов;
- самостоятельная работа 60 часов;
- учебная практика 72 часов;
- производственная практика 144 часов;
- промежуточная аттестация 6.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Обучение по МДК				Практики	
			В том числе					
			Теоретических занятий	Практических занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ОК 01- ОК 08	Раздел 1. Розничная торговля непродовольственными товарами	180	60	60	60		-	-
ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ОК 01- ОК 08	Учебная практика	72					72	-
ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ОК 01- ОК 08	Производственная практика	144					-	144
	Промежуточная аттестация	6						
	Всего:	402	60	60	60	6	72	144

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.	Код ПК, ОК
1	2	3	4
Раздел 1. Розничная торговля непродовольственными товарами		60/ 60	
МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами		60/ 60	
Тема 1.1. Проверка качества непродовольственных товаров	Теоретические занятия	20	
	1. Определение непродовольственных товаров. Категории непродовольственных товаров. Правила торговли непродовольственными товарами. Основные принципы в торговле непродовольственными товарами. Принципы информирования клиента. Принципы предоставления сведений о товаре.	4	ПК 1.1 ПК 1.2 ОК 05
	2. Качество непродовольственных товаров. Расчетно-инструментальный способ. Эвристический способ. Органолептический способ. Аналитические методы органолептического анализа. Экспертный метод определения показателей качества. Проверка комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.	4	ПК 1.1., ПК 1.3 ОК 02
	3. О необходимости проведения проверки качества. Кто определяет необходимость проведения проверки качества? О субъектах и обязанностях проверки качества товаров. Кто проводит проверки качества? Об обеспечении участия потребителя в проверке качества. О сроках проведения проверки качества. Об ответственности за просрочку. О предоставлении подменного товара на период проверки. Об обязанности потребителя передавать товар для проверки.	4	ПК 1.1, ПК 1.4 ОК 04 ОК 07
	4. Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви. Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.	4	ПК 1.1., ПК 1.2 ОК 03

	5. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Особенности продажи товаров бытовой химии. Особенности продажи строительных материалов и изделий. Особенности продажи мебели.	4	ПК 1.1., ПК 1.2 ОК 03
	Практические занятия	14	
	Определение качества, различных групп непродовольственных товаров, в соответствии с нормативными документами (ГОСТ, ТУ): - текстильных; - обувных; - меховых и овчинно-шубных; - хозяйственных; - галантерейных; - ювелирных; - парфюмерно-косметических; - культурно-бытового назначения.	8	ПК 1.1., ПК 1.4
	Сопоставление количества, комплектности непродовольственных товаров данным сопроводительных документов.	4	ПК 1.2
	Чтение реквизитов сопроводительных документов.	2	ПК 1.2
Тема 1.2. Размещение на хранение различных групп непродовольственных товаров	Теоретические занятия	8	
	Способы размещения грузов на складе. Факторы размещения грузов на складе. Размещение грузов в штабелях. Адресное хранение грузов. Другие способы укладки товаров.	4	ОК 02 ОК 07 ПК 1.2
	Преимущества штабельной укладки товаров. Основные варианты штабельной укладки товаров. Преимущества стеллажной укладки товаров. Правила стеллажной укладки товаров.	4	ОК 02 ОК 07 ПК 1.1
	Практические занятия	8	
	Размещение на хранение различных групп непродовольственных товаров: 1. текстильные, обувные, меховые,	2	ПК 1.1., ПК 1.2
	2. хозяйственные, галантерейные, ювелирные,	2	ПК 1.2.
	3. парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения.	2	ПК 1.2.
Тема 1.3. Подготовка к продаже различных групп	Теоретические занятия	12	
	1. Особенности предпродажной подготовки непродовольственных товаров отдельных групп. Проверка маркировки для контроля наличия необходимой информации о товаре. Перемаркировка товаров. Группировка по материалам	4	ПК 1.1., ПК 1.2. ОК 02.,

непродовольственных товаров	изготовления и назначению товаров. Осмотр внешнего вида, проверка целостности и комплексности товаров. Оформление ценников.		ОК 03., ОК 07
	2. Размещение и выкладка различных групп непродовольственных товаров. Этапы выкладки непродовольственных товаров. Выделение секции внутри магазина. Определение конкретной площади внутри торговой секции. Выбор места на торговом оборудовании. Непосредственная выкладка товара. Виды выкладки товара. Концепция представления товара.	4	ПК 1.2. ОК 02., ОК 07
	3. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине. Приемка товаров в магазине. Проверка количества поступивших товаров. Порядок и сроки приемки товара по количеству в торговом предприятии без тары или в поврежденной таре. Принятие товаров на учет. Основные правила продажи отдельных видов товаров.	4	ПК 1.4. ОК 03., ОК 07
	Практические занятия	16	
	1. Подготовка к продаже различных групп непродовольственных товаров: 1. текстильные, обувные, меховые,	2	ПК 1.2., ПК 1.3
	2. хозяйственные, галантерейные, ювелирные,	2	ПК 1.2., ПК 1.3
	3. парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения.	2	ПК 1.2., ПК 1.3
	2. Составление планограммы по размещению на торговом оборудовании, подготовка торгового оборудования и инвентаря.	4	ПК 1.1., ПК 1.2
3. Оформление внутри магазинных витрин различных групп непродовольственных товаров: - текстильных, - электробытовых, - обувных, - меховых, - ювелирных, - парфюмерно-косметических.	6	ПК 1.2., ПК 1.4	
Тема 1.4.	Теоретические занятия	8	
Обслуживание и консультирование покупателей о	1. Схема торгового обслуживания покупателей в магазинах. Классические стандарты обслуживания покупателей. Правила и порядок продажи отдельных видов товаров. Обязанности продавца и права покупателя. Нарушение	4	ПК 1.3., ОК 02 ОК 06

качестве, потребительских свойствах товаров	установленных правил продажи отдельных видов товаров. Правила продажи отдельных видов товаров дистанционно.		
	2. Совершенствование торгового обслуживания покупателей. Этапы обслуживания покупателей. Обслуживание покупателей в случае возникновения конфликтных ситуаций. Обслуживание покупателей в магазине без ошибок. Правила расчёта с покупателями и порядок сдачи выручки магазином.	4	ПК 1.3., ОК 03 ОК 06
	Практические занятия	10	
	Обслуживание и консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах различных групп товаров: - меховых и овчинно-шубных, - обувных, - парфюмерных, - косметических, - текстильных, игрушек - изделий из пластических масс, школьно-письменных - бытовых химических товаров, - электробытовых, - мебельных, - галантерейных, - ювелирных, - товаров культурно-бытового назначения, - строительных.	10	ПК 1.1., ПК 1.3
Тема 1.5. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей	Теоретические занятия	12	
	1. Основные задачи контроля сохранности товаров. Проверка состояния складского хозяйства и обеспечения сохранности материальных ресурсов. Контроль использования материальных ресурсов в производстве.	4	ОК 04, ОК 07 ПК 1.4
	2. Инвентаризация товарно-материальных ценностей на предприятии: документы для оформления, алгоритм и порядок проведения. Проверка полноты и качества проведенных инвентаризаций ТМЦ и отражения ее результатов в учете.	4	ОК 05, ОК 07 ПК 1.4
	3. Оформление хранения и перемещения материальных ценностей. Оформление отпуска и списания ТМЦ. Товарные потери в магазине. Нормируемые потери товаров. Естественная убыль товаров. Ненормируемые (актируемые) потери товаров. Виды товарных отходов.	4	ОК 03, ОК 07 ПК 1.4
	Практические занятия	12	

	Оформление Договора о материальной ответственности	2	ОК 02
	Оформление расходных документов	2	ОК 02
	Оформление первичных документов.	2	ОК 02
	Составление товарно-денежного отчета.	2	ОК 02
	Оформление инвентаризационной описи.	2	ОК 02
	Оформление актов.	2	ОК 02
	<p>Самостоятельная работа обучающегося</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доклад «История развития товароведения». 2. Подбор и оформление в рабочую тетрадь образцов различных текстильных волокон, пряжи, ткацких переплетений, определение волокнистого состава тканей, виды ткацких переплетений, виды отделки, анализ влияния волокнистого состава пряжи, нитей, переплетений, отделки на потребительский спрос тканей. 3. Составление консультаций покупателям о потребительских свойствах тканей и правилах ухода с показом слайдов. 4. Реферат. Ответственность работников торговли за соблюдение правил эксплуатации весоизмерительного оборудования. 5. Рекламное сообщение. 6. Презентация. «История одежды» с демонстрацией слайдов. 7. Составление консультаций покупателям о потребительских свойствах ковров и правилах ухода (поиск информации в Интернете). 8. Составление презентации: Обувные товары. Новые направления в развитии ассортимента и обуви будущего. 9. Составление глоссария по теме с использованием интернет технологии. 10. Анализ ассортимента пушно-меховых товаров в магазине. 11. Таблица. Составление товароведных характеристики 5-7 изделий с указанием группы и подгруппы, наименование, артикула, возрастного назначения, виды применяемых полуфабрикатов, фасона, размерных признаков. 12. Создание презентации «Пушно-меховые и овчинно-шубные товары». 13. Таблица. Составление товароведных характеристик образцов. 14. Презентация. «Современные направления развития галантерейных товаров» . 15. Составление консультаций покупателям о потребительских свойствах ПКТ с показом слайдов. 16. Реферат с подбором образцов данного ассортимента. Текстильная галантерея. 17. Кроссворд. Металлическая галантерея. 	60	

	<p>18. Доклад с презентацией. Продажа товаров бытовой химии с элементами электронных диаграмм.</p> <p>19. Составление консультаций покупателям о потребительских свойствах бытовых химических товаров с показом слайдов.</p> <p>20. Отчет о посещении торгового предприятия, ознакомление с ассортиментом керамических изделий в торговом предприятии.</p> <p>21. Составление таблицы «Металлохозяйственные товары»</p> <p>22. Отчёт. Ознакомление с ассортиментом электротоваров по группам в торговых предприятиях.</p> <p>23. Создание презентации. «Электробытовые товары».</p> <p>24. Отчет о посещении торгового предприятия, составление таблицы «Анализ ассортимент ювелирных товаров и часов в торговых предприятиях».</p> <p>25. Презентация. Составление товароведных характеристик образцов, консультации покупателям.</p> <p>26. Составление консультаций покупателям о потребительских свойствах часов и правилах ухода (поиск информации в Интернете).</p> <p>27. Отчет о посещении торгового предприятия, составление таблицы «Анализ ассортимента школьно-письменных, канцелярских товаров, в торговых предприятиях».</p> <p>28. Составление сравнительной характеристики изделий по потребительским свойствам.</p> <p>29. Составление иллюстрированной схемы (опорного конспекта) классификации игрушек.</p> <p>30. Создание электронной презентации «Мебельные товары»</p>		
<p>Учебная практика Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знакомство с предприятием торговли. 2. Инструктаж по ОТ. 3. Обслуживание покупателей и продажа текстильных товаров. 4. Обслуживание покупателей и продажа швейных товаров. 5. Обслуживание покупателей и продажа трикотажных товаров. 6. Обслуживание покупателей и продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. 7. Обслуживание покупателей и продажа обувных товаров. 8. Обслуживание покупателей и продажа галантерейных товаров. 9. Обслуживание покупателей и продажа парфюмерно-косметических товаров. 		72	<p>ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 07., ОК 08.</p>

<p>10. Обслуживание покупателей и продажа посуды-хозяйственных товаров.</p> <p>11. Обслуживание покупателей и продажа культтоваров.</p> <p>12. Обслуживание покупателей и продажа электробытовых товаров.</p> <p>13. Обслуживание покупателей и продажа строительных товаров.</p> <p>14. Обслуживание покупателей и продажа мебельных товаров.</p> <p>15. Обслуживание покупателей и продажа ювелирных товаров и бытовых часов.</p> <p>16. Обслуживание покупателей и продажа непродовольственных товаров.</p> <p>17. Эксплуатация торгово-технологического оборудования для продажи непродовольственных товаров.</p> <p>18. Подготовка весоизмерительного оборудования к работе, устройство весов, установка весов по уровню.</p> <p>19. Подготовка и эксплуатация торгово-технологического оборудования.</p> <p>20. Изучение покупательского спроса, регистрация неудовлетворенного спроса, определение потребности в товарах.</p> <p>21. Выполнение правил обмена и возврата текстильных товаров в соответствии с «Законом о защите прав потребителей».</p> <p>22. Контроль сохранности товарно-материальных ценностей.</p> <p>23. Обслуживание покупателей, консультация о качестве, потребительских свойствах текстильных товаров.</p> <p>24. Овладение навыками взвешивания на весах: установка, проверка весов, правила взвешивания, уход, клеймение.</p> <p>25. Организация рабочего места продавца при работе на весах.</p> <p>26. Организация рабочего места, подготовка инструментов и приспособлений.</p> <p>27. Организация рабочего места продавца в соответствии с правилами охраны труда.</p> <p>28. Освоение правил, способов и принципов размещения и выкладке на немеханическом оборудовании подсобных, складских помещений и торговых залов.</p> <p>29. Определение качества товара.</p> <p>30. Упаковка, маркировка товара.</p>		
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <p>1. Продажа, консультирование и выкладка текстильных, швейно- трикотажных товаров.</p> <p>2. Продажа, консультирование и выкладка обувных товаров.</p> <p>3. Продажа, консультирование и выкладка пушно- меховых, овчинно- шубных товаров.</p> <p>4. Продажа, консультирование и выкладка хозяйственных товаров.</p> <p>5. Продажа, консультирование и выкладка галантерейных товаров.</p> <p>6. Продажа, консультирование и выкладка бытовых химических товаров.</p> <p>7. Продажа, консультирование и выкладка силикатных товаров и оптических средств коррекции зрения.</p> <p>8. Продажа, консультирование и выкладка металлохозяйственных товаров.</p>	<p>144</p>	<p>ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 07., ОК 08.</p>

<ol style="list-style-type: none">9. Продажа, консультирование и выкладка мебели.10. Продажа, консультирование и выкладка электробытовых товаров.11. Продажа, консультирование и выкладка товаров культурно- бытового назначения.12. Продажа, консультирование и выкладка ювелирных товаров.13. Работа на немеханическом и водоизмерительном оборудовании.14. Приемка ювелирных товаров, бытовых часов по количеству и качеству.15. Приемка мебельных товаров по количеству и качеству.16. Приемка текстильных товаров по количеству и качеству.17. Приемка швейных товаров по количеству и качеству.18. Приемка трикотажных товаров по количеству и качеству.19. Приемка пушно-меховых и овчинно-шубных товаров по количеству и качеству.20. Приемка обувных товаров по количеству и качеству.21. Приемка галантерейных товаров по количеству и качеству.22. Приемка парфюмерно-косметических товаров по количеству и качеству.23. Приемка посуды-хозяйственных товаров по количеству и качеству.24. Приемка культтоваров по количеству и качеству.25. Приемка электробытовых товаров по количеству и качеству.26. Приемка строительных товаров по количеству и качеству.27. Распознавание сырьевого состава волокон, переплетений, отделок и видов тканей.28. Исследование текстильных волокон органолептическим методом.29. Распознавание видов одежды.30. Распознавание деталей одежды.31. Распознавание переплетений трикотажа, отделок, ростов.32. Определение видов трикотажных изделий.33. Распознавание видов меха, видов головных уборов.34. Распознавание ассортимента швейных меховых изделий.35. Распознавание видов натуральных кож для верха и низа обуви, методы крепления деталей обуви.36. Распознавание видов искусственных кож для верха и низа обуви, методы крепления деталей обуви.37. Определение видов текстильной галантереи, металлической и кожаной галантереи.38. Определение групп, сортности галантерейных товаров по исходному сырью.39. Определение качества галантерейных товаров разных групп.40. Распознавание ассортимента косметических товаров и туалетного мыла.41. Распознавание способов изготовления изделий из стекла.42. Определение сортности изделий из стекла.43. Распознавание видов и групп разделок фарфоровых и фаянсовых изделий.		
--	--	--

<p>44. Определение качества чугуновой и эмалированной посуды.</p> <p>45. Распознавание ассортимента ножевых изделий, столовых приборов и принадлежностей, методов проверки их качества.</p> <p>46. Распознавание дефектов и определение механической прочности соединения деталей.</p> <p>47. Распознавание видов пластмасс в зависимости от используемого сырья.</p> <p>48. Распознавание ассортимента изделий из пластмасс и проверка их качества в условиях торговых предприятий сырья.</p> <p>49. Определение химических, термических и механических свойств пластмасс.</p> <p>50. Распознавание ассортимента игрушек.</p> <p>51. Определение качества игрушек.</p> <p>52. Определение качества и цены изделий из бумаги и картона.</p> <p>53. Распознавание ассортимента товаров для занятий гимнастикой.</p> <p>54. Проверка качества товаров для занятий гимнастикой.</p> <p>55. Определение цены и правила эксплуатации фотоаппаратов и телефонов.</p> <p>56. Распознавание ассортимента проводов и шнуров.</p> <p>57. Определение качества и цены проводов и шнуров.</p> <p>58. Распознавание ассортимента электрических ламп накаливания. Правила эксплуатации электрических ламп накаливания.</p> <p>59. Распознавание ассортимента бытовых электрических машин. Правила эксплуатации бытовых электрических машин.</p> <p>60. Определение породы древесины и ее пороков.</p> <p>61. Распознавание ассортимента мебели.</p> <p>62. Определение качества мебели.</p> <p>63. Определение качества материалов, применяемых для производства мебели.</p> <p>64. Подготовка непродовольственных товаров к продаже.</p> <p>65. Размещение непродовольственных товаров. Выкладка непродовольственных товаров.</p> <p>66. Оформление актов о приемке товаров.</p> <p>67. Оформление актов на переоценку товаров.</p> <p>68. Оформление товарно-транспортной накладной.</p> <p>69. Оформление реклам на отдельные виды непродовольственных товаров.</p> <p>70. Проведение расчетов при работе на ККМ.</p> <p>71. Проведение расчетов при работе с микрокалькулятором.</p> <p>72. Заполнение товарного отчета.</p> <p>73. Определение реквизитов документов и их оформление.</p>		
--	--	--

74. Оформление документов учета движения денежных средств: доверенность, приходные и расходные ордера, авансовый отчет.		
75. Заполнение инвентаризационной ведомости.		
Промежуточная аттестация	6	
Всего	402	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория(и) торгово-технологического оборудования, оснащенный(ые) в соответствии с п. 6.1.2.3 образовательной программы по профессии 08.01.27 Мастер общестроительных работ.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основные электронные издания

1. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — 2-е изд. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2022. — 455 с. — ISBN 978-985-895-053-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/134166>

2. Джеймс, Вумек Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Вумек Джеймс, Джонс Дэниел; перевод Е. Пестерева; под редакцией Ю. Адлера, С. Турко, С. Огаревой. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-9614-4619-7. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86833>

3. Мезена, Т. К. Торговое оборудование: учебное пособие / Т. К. Мезена. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014. — 328 с. — ISBN 978-985-503-413-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/67770>

4. Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение: учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93400>

5. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов: Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106864>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Мезена, Т. К. Торговое оборудование. Практикум: учебное пособие / Т. К. Мезена. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014. — 112 с. — ISBN 978-985-503-414-9. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой

образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/67769>

2. Свирейко, Н. Е. Торговое оборудование: учебное пособие / Н. Е. Свирейко, Л. С. Климченя. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2022. — 216 с. — ISBN 978-985-895-058-3. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/134157>

3. Товароведение непродовольственных товаров: учебник / В. Е. Сыцко, Л. В. Целикова, Т. И. Цыбранкова [и др.]; под редакцией В. Е. Сыцко. — Минск: Высшая школа, 2014. — 670 с. — ISBN 978-985-06-2538-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/35556>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</p> <p>ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.</p> <p>ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p> <p>ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.</p> <p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль,</p>	<p>Критерии оценивания рубежной аттестации:</p> <p>Аттестован - выставляется обучающемуся, ответившему правильно на 6-20 вопросов.</p> <p>Не аттестован - выставляется обучающемуся, который ответил менее 5 вопроса.</p> <p>Критерии оценивания зачета/экзамена:</p> <p>Зачтено - выставляется обучающемуся, ответившему правильно на 11 вопросов.</p> <p>Не зачтено - выставляется обучающемуся, который ответил 10 и менее вопроса.</p> <p>Отлично - выставляется обучающемуся, ответившему на 31-40</p>	<p>Рубежная аттестация</p> <p>Экзамен</p>

<p>оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p> <p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p> <p>ОК 8. Исполнять воинскую обязанность <*>, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).</p>	<p>вопросов.</p> <p>Хорошо - выставляется обучающемуся, ответившему на 21-30 вопросов.</p> <p>Удовлетворительно - выставляется обучающемуся, ответившему на 11 и более вопросов.</p>	
---	--	--

Разработчик:

Преподаватель ФСПО



(подпись)

/ П.А. Алиева /

Согласовано:

Председатель ПЦК «Экономика и Право»



(подпись)

/ Д.С. Тураева /

Зам. декана по МР ФСПО



(подпись)

/ И.В. Сулейманова /

Директор ДУМР



(подпись)

/ М.А. Магомаева /