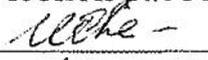


**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»**

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора по
учебной работе

 И.А. Емельянова
«31» 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 4.ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
«ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
*по программе подготовки специалистов среднего звена
естественнонаучного профиля*

Квалификация выпускника – товаровед – эксперт

Рабочая программа по модулю ПМ 4. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров»» по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 № 835 и учебным планом, утвержденным ОГА ПОУ «НТТТ»

Организация-разработчик: областное государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Новгородский торгово-технологический техникум

Разработчики:

Дементьева Н.М. *преподаватель*

Кравченко С.В. – *методист УМО*

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
1.1 Область применения программы	4
1.2 Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения модуля	4
1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы модуля	4
2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3.1 Тематический план и содержание профессионального модуля	7
3.2 Содержание профессионального модуля	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	18
4.2 Информационное обеспечение обучения	18
4.3 Общие требования к организации образовательного процесса	19
4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	24
6.1 Фонд оценочных средств для текущего контроля	24
6.2 Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации	
7. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке.

1.2 Цели и задачи профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

- определять товароведные характеристики товаров; соответствия их качества нормативной документации, товарному знаку: принимать товар по количеству и качеству;
- определять режимы хранения различных групп товаров;
- получать товар и готовить его к продаже;
- размещать и выкладывать товар в торговом зале по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы;
- оформлять внутримагазинные витрины;
- организовывать рабочее место;
- изучать потребительский спрос;
- рекламировать товары (услуги) по образцам, каталогам и другим рекламным изданиям; участвовать в рекламных кампаниях;
- устанавливать деловые контакты между покупателями и продавцами товаров, обслуживать покупателей, оказывать помощь в выборе товаров;
- консультировать покупателей о товароведных характеристиках, свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной

ценности продовольственных товаров и товаров сопутствующего ассортимента консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях непродовольственных товаров, правилах ухода за ними, ценах, состоянии моды текущего сезона;

- предлагать новые взаимозаменяемые товары и товары сопутствующего ассортимента; составлять подарочные и праздничные наборы;
 - соблюдать санитарно-гигиенические требования;
 - эксплуатировать весоизмерительное немеханическое, механическое, подъемно-транспортное, холодильное оборудование; контрольно-кассовые машины;
 - производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги, пробивать чек на контрольно-кассовой машине, соблюдать правила техники безопасности;
 - осуществлять расчетные операции, производить учет товароматериальных ценностей;
- соблюдать закон РФ «О защите прав потребителей»

знать:

- теоретические основы товароведения потребительских товаров: классификацию, ассортимент, виды, свойства, показатели качества, группы товаров, их назначения; потребительские свойства товаров;
- факторы, влияющие на качество, дефекты; условия и сроки хранения, годности товаров различного назначения; маркировку и упаковку товаров;
- деловую культуру: этику деловых отношений; культуру речи; имидж;
- основные требования к ведению бухгалтерского учета; объекты учета; первичные учетные документы, их реквизиты; сводную учетную документацию;
- основы маркетинга в торговле;
- основы организации рекламной деятельности;
- технику обслуживания покупателей;
- группы товаров: ассортимент, классификацию, характеристику, назначение условия, сроки хранения и годности, требования к качеству, дефекты.
- ассортимент продовольственных товаров, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность, розничные цены на товары: признаки доброкачественности товаров, норму естественной убыли товаров, пути сокращения товарных потерь;
- ассортимент непродовольственных товаров, классификацию, характеристику, назначение товаров, способы пользования и ухода за ними; состояние моды текущего сезона; основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, способы их распознавания;
- классификацию предприятий торговли, их размещение, уровень и виды услуг; структуру предприятий розничной торговли; требования к помещениям торговых предприятий и организации рабочих мест;
- правила производственной санитарии и гигиены;
- виды и способы эксплуатации торгового оборудования;

- назначение, устройство, принцип работы торгового оборудования разных групп, видов и моделей;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков; порядок приема и сдачи денег;
- правила эксплуатации контрольно-кассовых машин;
- нормативно-правовую базу охраны труда.

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля

Максимальной учебной нагрузки обучающегося по очной форме обучения:

- на базе основного общего образования – 204 часа, в том числе, обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 136 часов;
 - самостоятельной работы обучающегося – 68 часов;
 - учебная практика – 36 часов;
 - производственная практика – 72 часа.
- Всего часов с учетом практик – 312 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОК7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

ОК9.Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

ПК1.1.Выявлять потребность в товарах

ПК1.2.Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции

ПК1.3Управлять товарными запасами и потоками

ПК1.4Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров

ПК2.1Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности

ПК2.2.Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК2.3.Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК3.1.Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2.Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК3.4.Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями

ПК3.5Оформлять учетно-отчетную документацию

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Тематический план профессионального модуля ПМ 4

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов междисциплинарного курса	Всего часов (макс. учебной нагрузки и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса			Курсовое проектирование
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа	
			теоретические занятия, часов	лабораторные работы и практические занятия, часов		
1	2	3	4	5	6	7
МДК 4.1	МДК 04.01 Организация работы магазина	150	66	34	50	-
ПК1.1-1.4 ПК2.1 ПК3.5	МДК 04.02 Защита прав потребителей	54	20	16	18	
УП 4.01	Учебная практика	36				
ПП 4.01	Производственная практика	72				
Всего:		204+108	86	50	68	-

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 04.01 Организация работы магазина		150	
Тема 1. Понятие о розничной торговле	Теоретические занятия	8	1,2
	1 Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Роль торговли в развитии экономики страны.		
	2 Звенья и формы торговли. Органы управления и контроля		
	3 Торговые предприятия и их особенности. Классификация торговых предприятий.		
	4 Розничная торговая сеть и функции, выполняемые ею		
	Практическое занятие	2	2, 3
1 Характеристика торговых сетей города			
Тема 2. Информационное обеспечение торговой деятельности	Теоретические занятия	4	2
	1 Понятие об информации о товаре, работе, услуге. Общие требования, предъявляемые к предоставляемой потребителю информации.		
	2 Формы и способы доведения информации до потребителя. Средства торговой информации		
	Практическое занятие	2	3
1 Изучение особенностей оформления ценников			
Тема 3. Учет товарных операций	Теоретические занятия	4	2
	1 Учёт движения товаров, поступающих в торговую сеть (приёмка, продажа, хранение, выбытие и внутренняя переброска, потери товаров в магазине, уценка и переоценка). Получение товарно-материальных ценностей на основании доверенности. Отчётность материально-ответственных лиц. Формула товарного баланса. Виды товарных потерь в магазине, активируемые потери		

	Практические занятия		4	2,3
	1	Оформление доверенности на получение товарно-материальных ценностей, документации на выбытие товара и внутреннюю переброску. Оформление акта «О порче, бое, ломе товаров» на товары, уцененные или пришедшие в негодность.		
	2	Оформление товарного отчёта		
Тема 4. Инвентаризация товарно-материальных ценностей	Теоретические занятия		4	2
	1	Понятие об инвентаризации. Цель, основные задачи. Виды инвентаризации. Назначение, порядок и сроки проведения инвентаризации.		
	2	Выведение результатов. Контрольная инвентаризация. Инвентаризация денежных средств в кассе		
	Практические занятия		4	2,3
	1	Оформление инвентаризационной описи		
	2	Составление инвентаризационно - сличительной ведомости на основе данных		
Тема 5. Персонал розничного торгового предприятия	Теоретические занятия		12	2
	1	Разделение труда в розничных торговых предприятиях. Персонал розничного торгового предприятия.		
	2	Структура штатов, содержание и режим труда работников.		
	3	Имидж торгового работника		
	4	Санитарные правила торговых предприятий. Личная гигиена. Соблюдение здорового образа жизни. Медицинский осмотр. Спецодежда.		
	5	Строительные нормы и правила. Санитарно-гигиенические требования к благоустройству, планировке помещений предприятий торговли. Безопасность товаров		
	6	Понятие о материальной ответственности: сущность, виды и формы материальной ответственности		
	Практические занятия		8	2, 3
	1	Составление штатного расписания, графика выхода на работу. Составление схемы организационной структуры предприятия.		
	2	Изучение должностных инструкций работников магазина и их сравнительный анализ		
	3	Ознакомление с документами, подтверждающими безопасность товаров		
	4	Обследование торгового предприятия с целью проверки соблюдения санитарно-гигиенических требований, предъявляемых к благоустройству и планировке		

		помещений		
Тема 6. Технология продажи товаров	Теоретические занятия		12	2
	1	Особенности организации продажи товаров и сервисного обслуживания в розничной торговле.		
	2	Значение предварительной подготовки товаров к продаже. Подготовка к продаже отдельных групп продовольственных товаров и непродовольственных товаров.		
	3	Торговое обслуживание покупателей. Основные элементы процесса продажи товаров. Психологические аспекты обслуживания покупателей		
	4	Понятие тары и упаковки. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары		
	5	Организация рабочего места. Требования, предъявляемые к организации и обслуживанию рабочих мест		
	6	Услуги торговли. Внемагазинные формы обслуживания		
	Практические занятия		6	3
	1	Отработка навыков подготовки товаров к продаже		
	2	Заполнение таблицы «Ключевые мотивы покупки»		
3	Анализ условий хранения товаров. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров. Анализ влияния условий и правил хранения товаров на сохранность качества			
Тема 7. Организация рекламно-информационной работы в торговом предприятии	Теоретические занятия		8	2
	1	Организация рекламно-информационной работы в торговле. Задачи торговой рекламы. Эффективность и особенности рекламы в торговле.		
	2	Средства торговой рекламы		
	3	Реклама как элемент комплекса продвижения товара. Стимулирование сбыта товара		
	4	Дизайн и его роль в торгово-технологическом процессе магазина		
	Практические занятия		2	3
1	Характеристика средств торговой рекламы магазина			

Тема 8 Мерчандайзинг	Теоретические занятия		4	2
	1	Виды и основные инструменты мерчандайзинга. Правило «золотого треугольника».		
	2	Основные требования и правила для применения инструментов мерчандайзинга: Разработка и построение планограмм		
	Практические занятия		2	3
	1	Особенности выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров. Изучение планограмм сетевых предприятий торговли		
Тема 9 Технология расчётов с покупателями	Теоретические занятия		10	2
	1	Документы, регламентирующие применение контрольно-кассовой техники. Регистрация ККТ в налоговых органах.		
	2	Алгоритм расчёта на кассе		
	3	Отличительные признаки платёжных средств безналичного расчёта. Пластиковые карты: значение, виды, классификация. Бесконтактный способ оплаты		
	4	Признаки платёжеспособности банкнот и монет ЦБ РФ. Степени защиты государственных денежных знаков. Дефекты купюр и монет.		
	5	Технология штрихового кодирования		
	Практические занятия		6	3
	1	Отработка навыков определения платёжеспособности банкнот и монет. Отработка навыков определения дефектов банкнот и монет.		
	2	Отработка алгоритма расчёта на кассе. Распознавание основных и дополнительных реквизитов кассовых чеков онлайн-касс		
	3	Оформление кассовых ордеров, сопроводительных документов в банк и покупных описей на различные суммы выручки за день		
Самостоятельная работа обучающихся по разделу 1 <i>Тематика :</i> Подготовить сообщение: «Продовольственные товары: понятие, назначение; потребности удовлетворяемые продовольственными товарами» Подготовить сообщение: « Актуальность проблемы обеспечения населения продовольствием»			50	2

Провести исследовательскую работу на тему: «Исследование разновидностей подготовки товаров к продаже в торговой сети (любой магазин на выбор) Подготовить сообщение: «Состояние рынка продовольственных товаров» Подготовить презентацию «Условия хранения скоропортящихся товаров» Подготовить презентацию «Современные технологии продажи продовольственных товаров». Подготовить реферат на тему: «Предпродажная подготовка различных групп продовольственных товаров». Подготовить материалы для диспута: «Всегда ли прав покупатель?» Подготовить доклад на тему «Самостоятельное решение коммерческих ситуаций, возникающих в процессе продажи». Подготовить презентацию «Санитарно-гигиеническая обработка предприятий торговли» Систематическая работа с конспектами, учебной литературой, оформление практических занятий				
МДК 04.02 Защита прав потребителей				
Тема 1. Правила продажи товаров	Теоретические занятия	8	1, 2	
	1	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.		
	2	Правила продажи отдельных видов товаров: общие положения, контроль за соблюдением Правил		
	3	Особенности продажи продовольственных и непродовольственных товаров различных групп		
	4	Права и обязанности продавцов и покупателей в процессе продажи товаров		
	Практические занятия		6	3
	1	Изучение Правил торговли: основные статьи и понятия, изменения.		
	2	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров		
	3	Ознакомление с основными положениями Постановления Правительства РФ «О мерах по государственному регулированию торговли и улучшению торгового обслуживания»		
	Тема 2. Федеральный Закон «О защите прав потребителей»	Теоретические занятия	2	2
1		Федеральный Закон «О защите прав потребителей» - содержание, основные положения. Основные понятия, применяемые в Законе. Срок годности и срок службы. Правила пользования товарами.		
Практические занятия		2	3	
1	Изучение основных положений в Законе РФ «О защите прав потребителей»			
Тема 3. Защита прав потребителей: понятия и	Теоретические занятия	6		
	1	Права и обязанности продавца по обеспечению надлежащего качества товаров. Права	2	1, 2

основные права потребителей		потребителей на надлежащее качество товаров		
	Практические занятия		2	3
	1	Изучение особенностей защиты прав потребителей при продаже товара		
Тема 4. Защита прав потребителей при продаже товаров, выполнении работ и оказании услуг. Государственные и общественные организации по защите прав потребителей	Теоретические занятия		8	2
	1	Право потребителей на безопасность товаров, работ, услуг для жизни, здоровья и имущества потребителей, а также окружающей среды. Право потребителей на надлежащее качество товаров, работ, услуг и безопасность товаров		
	2	Права потребителей в случае приобретения товаров ненадлежащего качества. Порядок обмена товаров ненадлежащего качества		
	3	Ответственность изготовителя (продавца) за нарушение прав потребителей. Ответственность за нарушение сроков выполнения требований потребителя		
	4	Полномочия общественных организаций потребителей. Общественное движение в защиту прав потребителей. Права общественных объединений потребителей их ассоциаций и союзов		
	Практические занятия		6	2, 3
	1	Изучение особенностей защиты прав потребителей при оказании услуг.		
	2	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя»		
	3	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя»		
	Самостоятельная работа обучающихся при изучении МДК 04.02 Защита прав потребителей			18
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение нормативной документации РФ.				
Учебная и производственная практика			108	
Виды работ:				
Ознакомление с торговым предприятием				
Изучение профессиональной деятельности и должностных обязанностей продавца, продавца-логиста				
Оценка работы и роли продавца в торгово-технологическом процессе предприятия				
Ознакомление с ассортиментом торгового предприятия				
Контроль за размещением товаров, методами выкладки, сроками реализации и условиями хранения				

Ознакомление и работа с носителями торговой маркировки Изучение технологии продажи товаров Изучение технологии расчетов с покупателями		
Всего:	312	

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие лаборатории технического оснащения торговых организаций

Оборудование технического оснащения:

1. Посадочные места по количеству обучающихся;
 2. Рабочее место преподавателя;
 3. Переносная мультимедийная аппаратура (по необходимости)
2. Наличие компьютерного класса для проведения практических работ (по необходимости).

Технические средства обучения (по необходимости)

1. Компьютеры
2. Принтер
3. Программное обеспечение общего назначения

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику (по профилю специальности) которую рекомендуется проводить концентрированно.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Нормативно – правовые акты

- 1.«Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/>© Консультант Плюс, 1992-2015
- 2.Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-1 «О защите прав потребителей» [<http://www.consultant.ru/search/base/?q=закон+о+защите+прав+потребителя>].
- 3.Федеральный закон от 2 января 2000 г. N 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [<http://www.consultant.ru/search/base/?q=О+качестве+и+безопасности+пищевых+продуктов>].

основные источники:

- 1.Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. - 2 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 480 с. <http://www.znaniium.com/catalog.php?bookinfo=402625>
- 2.Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. — 352 с. — (Профессиональное образование).
- 3.Технология розничной торговли: Учебник для нач. проф. образования по профессии "Продавец, контролер-кассир" / О.В. Памбухчянц. - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2011. - 288 с.

дополнительные источники:

1. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Практикум / К.Я. Гайворонский. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 104 с.

<http://www.znaniium.com/catalog.php?bookinfo=443909>

2. Рубцова, Л. И. Продавец / Л.И. Рубцова, В.А. Тимофеева, Н.С. Моисеенко. - Москва: Наука, 2017. - 144 с.

3. Торговое оборудование: Учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2012. - 398 с.

<http://www.znaniium.com/catalog.php?bookinfo=332021>

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

При освоении программы профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров»» учебные занятия по междисциплинарным курсам проходят парами с уроками по 45 минут с перерывами по 10 минут между уроками и по 10 минут между парами. Продолжительность учебной недели 36 часов.

Текущий контроль предусматривает тестирование, устный и письменные опросы, контрольные работы. Аттестация проводится в форме квалификационного экзамена.

В целях реализации компетентного подхода, предусматриваются использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий. Использование данных форм проведения занятий сочетается с внеаудиторной работой, способствующей формированию и развитию общих и профессиональных компетенций (участие обучающего в развитии студенческого самоуправления, участие в работе общественных организаций, творческих клубах и др.).

В целях организации учебного процесса Новгородский торгово – технологический техникум заключает договор о производственной практике обучающихся с предприятием, в котором указывается численность обучающихся, направляемых на практику, сроки, условия и порядок проведения производственной практики, соблюдение правил охраны труда

Обязательным условием допуска к производственной практике является освоение содержания разделов профессионального модуля и прохождение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Учебная и производственная практики (по специальности) могут проводиться рассредоточено или концентрировано.

При прохождении производственной практики на предприятиях и организациях продолжительность рабочего времени зависит от возраста и составляет в соответствии с трудовым законодательством: для подростков до 16 лет – 4 часа в день (24 часа в неделю); от 16 до 18 лет – 6 часов в день (36 часов в неделю); в возрасте 18 лет и старше – не более 40 часов в неделю.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю междисциплинарного курса «Организация работы магазина» и специальности «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов и общепрофессиональных дисциплин с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Выявлять потребность в товарах.	Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности; формирование торгового ассортимента; расчет показателей ассортимента; оценка потребительских свойств товаров с учетом их назначения; точность определения соответствия наименования товаров классификации; точность выполнения задания по оценке потребительских свойств товаров; соответствие режима, сроков хранения, условий транспортирования товаров требованиям нормативных документов; определение потребности на завоз товаров в магазин;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК.
Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	контроль за выполнением договоров с поставщиками, в т. ч. поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству; распознавание товаров по	Дифференцированный зачет по учебной и производственной практике Экзамены по

	<p>ассортиментной принадлежности; формирование торгового ассортимента; точность распознавания товаров, в соответствии с существующей классификацией; объективность и достоверность определения товароведных характеристик товаров; точность выполнения задания по контролю заключения договора с поставщиками; участие в установлении контактов с деловыми партнерами; заключение договоров и контроль за их выполнением; предъявление претензий и санкций.</p>	<p>междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю.</p>
Управлять товарными запасами и потоками.	<p>распознавание товаров по ассортиментной принадлежности; организация товародвижения; точность выполнения задания по формированию торгового ассортимента товаров; выявление факторов, влияющих на качество товаров; управление товарными запасами и потоками; организация работы на складе; размещение товарных запасов на хранение.</p>	
Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.	<p>распознавание товаров по ассортиментной принадлежности; соответствие оформления документов требованиям нормативно – технической документации.</p>	
Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.	<p>Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности; формирование торгового ассортимента; расчет показателей ассортимента;</p>	
Оформлять учетно-отчетную документацию.	<p>Соответствие оформления документов требованиям нормативно – правовых актов.</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 общекомпетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
----	---------------------------------------	---------------------------------------	----------------------------------

ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Организация собственной деятельности и владение информацией, определение задач и выбор способов их решения	Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа
ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Способность решать социально значимые задачи	Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа
ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные источники	Отчеты по практике
ОК5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	Активное владение информационно – коммуникационными технологиями в профессиональной деятельности	Отчеты по практике
ОК6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа

ОК7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Чувство ответственности за принятие решений в различных ситуациях	Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа
ОК8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознано планировать повышение квалификации	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа
ОК9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Оперативно реагирование на смену технологий, стремление к повышению квалификации, умелое владение информационно - справочными системами, знание методики поиска и использования информации в профессиональной деятельности.	Отчеты по практике,

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

МДК 4.1 ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ МАГАЗИНА

Специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

6.1 Примерные тестовые задания для текущей аттестации

1. Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м²?

- а) Гипермаркет
- б) Универсам
- в) Мини — маркет
- г) Универмаг

2. Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:

- а) Линейная

- б) Смешанная
- в) Островная
- г) Боксовая

3. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

- а) Объем спроса
- б) Объем предложения
- в) Реализованный спрос
- г) Спрос

4. Что такое торговля?

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров
- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
- г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции

9. Как называется тип признака розничной сети, по которому торговую сеть можно разделить на общегородского назначения и сеть жилых или спальных районов?

- а) стационарность
- б) материально-техническая база
- в) размещение
- г) товарно-ассортиментный профиль

5. Носитель информации для воздействия на объект рекламы:

- а) Вид рекламы
- б) Рекламное объявление
- в) Средства рекламы
- г) Реклама в прессе

6. Идеальное средство рекламирования для фирмы, которая хочет иметь широкий круг клиентов:

- а) Объявления
- б) Журналы
- в) Газеты
- г) Листовки

7. Установление фактического количества, качества и комплектности товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется:

- а) Приемка товара

- б) Хранение товара
- в) Реализация товара
- г) Выкладка товара

8. Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара:

- а) Торговая деятельность
- б) Рыночные отношения
- в) Частные отношения
- г) Торговые отношения

9. Укажите возможные отличия торгового дома от дома торговли:

- А) это одно и то же;
- Б) торговый дом занимается только розничной торговлей;
- В) дом торговли занимается торговлей и внешнеэкономической деятельностью;
- Г) торговый дом занимается торговлей и внешнеэкономической деятельностью.

10. Укажите отличительные признаки мола:

- А) большой торговый центр.
- Б) большой торговый комплекс.
- В) суперуниверсальный магазин.
- Г) большое торговое объединение.

11. Размещение товаров – это (выберите ответ):

- А) система их расположения на площади торгового зала;
- Б) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
- В) определение количества «фейсингов» товара;
- Г) система расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании.

12. Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике» (выберите ответы):

- А) товары повседневного спроса;
- Б) товары импульсного спроса;
- В) товары, спрос на которые надо активизировать;
- Г) недорогие товары.

13. Торгово-технологический процесс в магазине включает (выберите ответ):

- А) доставку товара от продавца к покупателю;
- Б) обслуживание покупателя;
- В) операции по изучению спроса на товар до доведения его к покупателю;
- Г) продажу и обслуживание покупателей.

14. Ротация товаров – это (выберите ответ):

- А) углубление ассортимента;
- Б) очередность продажи товаров;
- В) широта ассортимента товаров;
- Г) приемка товаров.

15. Деятельность по организации розничной торговли называют (выберите ответ):

- А) торговлей;
- Б) покупкой;
- В) ритейлингом;
- Г) технологическим процессом.

16. Установите соответствие:

1. Торговля	1. Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования
2. Оптовая торговля	2. Деятельность по планированию, организации и контролю за физическим перемещением во времени и пространстве товаров
3. Розничная торговля	3. Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям
4. Товародвижение	4. Торговля товаров с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
5. Товарные запасы	5. Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определённую дату

17. Допишите виды розничной торговли:

- 1. Развозная
- 2. Разносная
- 3. Посылочная
- 4. Комиссионная
- 5. Интернет-магазин.

18. Закончите предложение:

На орнаментальной (стилизованной) ленте банкноты изображено ...

19. Закончите предложение:

Устройство для осуществления наличных денежных расчётов в автоматическом режиме, это

20. Вставьте пропущенные слова:

По требованию покупателя копия чека онлайн-кассы может быть отправлена ему по или

21. О чём идёт речь?

Нанесение данных на пластиковую карту в виде рельефных знаков.

22. О чём идёт речь?

При рассматривании банкноты против источника света на ней видно цифровое обозначение номинала, сформированное микроотверстиями.

23. Укажите последовательность действий кассира при осуществлении денежного расчёта:

а) произвести регистрацию (пробить) всех товаров, отобранных покупателем;

б) чётко вслух назвать сумму полученных денег от покупателя и положить деньги на виду у покупателя;

в) положить деньги покупателя в денежный ящик.

г) чётко вслух назвать общую стоимость покупки (при этом не завершая чек);

д) чётко вслух назвать сумму сдачи и выдать её одновременно с чеком.

24. О чём идёт речь?

Этот элемент защиты купюры хорошо просматривается в ультрафиолетовом излучении.

Допишите отличительные особенности купюры 1000руб. модификации 2010года:

а) ...

б) зона защитной нити

в) ...

г) графичное здание

д) ...

25. Вставьте пропущенные слова:

Во все виды платежей принимаются монеты банка России, имеющие, но сохранившие первоначальную форму.

26. О чём идёт речь?

Организация, отвечающая за приёмку и передачу фискальных данных в налоговые органы.

27. Вставьте пропущенные слова и закончите предложение:

На торговых предприятиях применяются следующие формы материальной ответственности: и

28. Вставьте пропущенные слова и закончите предложение:

Срок предоставления товарных отчётов устанавливается и торговой организации в зависимости от условий работы.

29. Укажите формулу, по которой определяется остаток товарного баланса на конец отчетного периода

30. Закончите предложение:

Основанием для составления товарного отчёта являются и

31. Вставьте пропущенные значения в формулу структурного баланса:

Остаток товаров на отчётный период +=

..... + Остаток товаров на конец отчётного периода

32. Вставьте пропущенные слова и закончите предложение:

Доверенность выдаётсямагазина, являющимся материально-ответственными лицами.

33. Вставьте пропущенные слова и закончите предложение:

Доверенность подписывают, иорганизации-покупателя.

6.2 Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

1. Понятие и сущность процесса товародвижения
2. Факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения
3. Принципы рационального построения процесса товародвижения
4. Типы и виды оптовых предприятий
5. Виды торговой сети
6. Назначение и функции складов, их классификация.
7. Виды складских помещений
8. Складской технологический процесс
9. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на складе
10. Технология размещения, укладки, хранения товаров на складе
11. Способы укладки товаров
12. Способы штабельной укладки товаров
13. Требования, которые необходимо соблюдать при укладке товаров на хранение
14. Оптимальные режимы хранения товаров на складе
15. Организация и технология отпуска товаров со склада
16. Структура аппарата склада и функции его работников
17. Техничко-экономические показатели работы склада
18. Виды розничной торговой сети
19. Типизация и специализация розничной торговой сети
20. Классификация розничных торговых предприятий
21. Содержание торгово-технологических процессов в магазине
22. Основные торгово-технологические процессы в магазине
23. Вспомогательные торгово-технологические процессы в магазине
24. Технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине
25. Функции предприятий розничной торговли
26. Факторы, влияющие на размещение розничных торговых предприятий
27. Принципы размещения торговых предприятий
28. Состав помещений магазинов
29. Виды планировки торгового зала магазина

30. Варианты линейной планировки
31. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале
32. Способы выкладки товаров
33. Приемы выкладки товаров
34. Виды выкладки товаров
35. Размещение и выкладка отдельных видов товаров
36. Методы продажи товаров
37. Товарные потери в магазине

6.3 Критерии оценки для проведения экзамена по модулю

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, свободно и грамотно изложившему ответы на все вопросы экзаменационного билета, а также полный и четкий ответ на один дополнительный вопрос.

Оценка «хорошо» ставится обучающемуся за хорошие ответы (не совсем полные, либо незначительные неточности в формулировках) на все вопросы экзаменационного билета, а также за хороший (не полный) ответ на один дополнительный вопрос.

Оценка «удовлетворительно» ставится обучающемуся за ответы на вопросы экзаменационного билета путем наводящих вопросов преподавателя; не полные ответы, допускаемые ошибки при ответе, но исправленные им путем наводящих вопросов преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающемуся за неудовлетворительные знания и отказ от ответа, затруднения с ответом на наводящие вопросы преподавателя.

6.4 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по профессиональному модулю

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных и профессиональных компетенций обучающегося, уровней обученности: «знать», «уметь».

2. При сдаче экзамена:

- профессиональные знания обучающегося могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;
- степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

7.ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа: одобрена на 20__ / __ учебный год и утверждена начальником учебно – методического отдела Владимировой Н.А.

от ____ _____ 20__ г.

(подпись)

Рабочая программа: одобрена на 20__ / __ учебный год и утверждена начальником учебно – методического отдела Владимировой Н.А.

от ____ _____ 20__ г.

(подпись)