|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**  **«Ульяновский техникум питания и торговли»** | | |
| Наименование документа **Рабочая программа**  Профессия **38.01.02 Продавец, контролер – кассир**  Соответствует ГОСТ Р ИСО 9001-2015, ГОСТ Р 52614.2-2006  **(п.п. 4.1, 4.2.3, 4.2.4, 5.5.3, 5.6.2, 8.4, 8.5)** | Редакция № 1  Изменение № 0 | **Лист 1-62** |
| **Экз. №** |

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ 01.** Продажа непродовольственных товаров

**по профессии 38.01.02 Продавец, контролер – кассир**

Ульяновск

2024 – 2025 уч. год

Основная профессиональная образовательная программа – программа подготовки специалистов среднего звена разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования **38.01.02. Продавец, контролер-кассир** (утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 02 августа 2013 г)

|  |  |
| --- | --- |
| Рассмотрено на заседании  МК отделения сервиса  Председатель М/К  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.Н. Еграшкина  Протокол №1 от «26» августа 2024 г. | УТВЕРЖДАЮ  Заместитель директора по УР  ОГБПОУ УТПиТ  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  «26» августа 2024 г. |

Разработчик от организации:

Мастер производственного обучения

Эксперт от работодателя:

Территориальный управляющий АО «Тандер» О.П. Клочкова

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Паспорт программы учебной практики 4 |  |
|  | Тематический план и содержание учебной практики 6 |  |
|  | Условия реализации программы учебной практики 56 |  |
|  | Контроль и оценка результатов освоения учебной практики 60 |  |

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по профессии **38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.** В части освоения квалификации **Продавец непродовольственных товаров** и вида профессиональной деятельности **Продажа непродовольственных товаров**

**1.2. Цели и задачи учебной практики**

Учебная практика направлена на формирование практических навыков и компетенций, в процессе выполнения работ по виду профессиональной деятельности **Продажа непродовольственных товаров**

**Задачи учебной практики:**

**-** знакомство с основами будущей профессиональной деятельностью;

- выполнение под руководством руководителя практики видов учебно-производственных работ в соответствии с программой практики

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование ПМ** | **Наименование результатов практики** |
| **ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров** | **Обучающийся должен 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 товара, 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. |
| **Обучающийся должен иметь практический опыт** |
| Обслуживать покупателей |
| Осуществлять продажи различных групп 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.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии,

проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов

ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый

контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести

ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного

выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в

профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,

клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с

действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и

Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

**1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:**

**252 часа**

**2.ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ**

**УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование профессионального  модуля, тем | Содержание учебного материала | Объём часов |
| **ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров** |  | **252** |
| Вводное занятие | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **6** |
| - Ознакомление со структурой работы учебно-производственного магазина | 2 |
| Овладение приёмами отмеривания, складывания. | 2 |
| Овладение приёмами упаковки | 2 |
| Тема 1 Организация и технология продажи текстильных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 2 Организация и технология продажи швейных и трикотажных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
|  |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 |
|  |
| Тема 3 Организация и технология продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **12** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 2 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 1 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 1 |
| Тема 4 Организация и технология продажи обувных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 5 Организация и технология продажи парфюмерно-косметических товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 6 Организация и технология продажи галантерейных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 7 Организация и технология продажи посудо - хозяйственных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 8 Организация и технология продажи электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 9 Организация и технология продажи школьно-письменных и канцелярских товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 10 Организация и технология продажи ювелирных изделий. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 11 Организация и технология продажи игрушек. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 12 Организация и технология продажи спортивных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 13 Организация и технология продажи фототоваров товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |
| Тема 14 Организация и технология продажи мебельных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 |
| Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 |
| Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 |
| Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 |

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УПР

ОГБПОУ УТПиТ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«26» августа 2024г.

**ПЕРЕЧЕНЬ**

**УЧЕБНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОТ**

**ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер и наименование темы программы | Время на изучение темы | | | | Учебно-производственные работы |
| Всего | В том числе | | | Наименование |
| на инструктаж | на тренировочные  упражнения | на производственную  деятельность |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| ПМ 01. | 252 | 60 | 60 | 132 | Иметь практический опыт обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров |
| Вводное занятие | 6 | 1 | 1 | 4 | Инструктаж:  - по правилам внутреннего распорядка,  - по правилам санитарии и гигиены,  -по технике пожарной безопасности в магазине,  -по охране труда, по технике безопасности для продавца, контролера–кассира на рабочем месте,  - по сохранности товарно-материальных ценностей.  Определение типа, планировки торгового  зала предприятия, методов обслуживания покупателей в торговом предприятии.  Анализ организационной культуры торгового предприятия.  Соблюдение правил клеймения инвентаря и правил ухода за инвентарем и инструментами.  Соблюдение правил отмеривания тканей  Овладение приемами отмеривания   * х/б тканей, * льняных, * шерстяных, * шелковых   Овладение приемами складывания текстильных товаров  Определение видов и назначения упаковочного материала.  Овладение способами упаковки различных видов товаров:   * упаковка на угол * на два угла * пакетом * конвертом   упаковка сборной покупки. |
| Тема 1 Организация и технология продажи текстильных, товаров. | 18 | 3,5 | 3,5 | 11 |  |
| 1.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела текстильных товаров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи текстильных товаров.  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки текстильных товаров.   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствие поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки текстильных товаров..   Соблюдение правил подготовки текстильных товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка маркировки (товарной, условной, прейскурантной), * распаковка, * сортировка, * проверка количества, * придание товарного вида * накатка тканей на планшеты.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки текстильных товаров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса текстильных товаров   * по группам * видам * сырью * частоте спроса * расцветке * ценам, * изготовителям   Размещение выставочного запаса текстильных товаров в торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга.   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки текстильных товаров   * Рядами * Стопами * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная * Штабелями   Оформление ценника.  Оформление рекламных плакатов на текстильные. |
|  |  |  |  |
| 1.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов текстильных товаров по волокнистому составу, сортам и нормам расхода на пошив изделия.  Определение ассортимента и товароведных характеристик текстильных, товаров   * х/б тканей, * льняных, * шерстяных, * шелковых   Расшифровка маркировки и символов по уходу: наименование, фабрика изготовитель, волокнистый состав, ширина, цена, потребительские свойства  Установление градации качества текстильных товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов текстильных товаров |
| 1.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 | 1 | 1 | 6 | Соблюдение правил продажи.  Текстильных товаров.  Показ текстильных товаров.  Подбор покупки  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации текстильных товаров.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, отмеривание, складывание, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена текстильных товаров.  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже текстильных товаров. |
| 1.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 | 0,5 | 0,5 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 2 Организация и технология продажи швейных и трикотажных товаров | **18** | 4,5 | 4,5 | 9 |  |
| 2.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела швейных и трикотажных товаров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи швейных и трикотажных товаров  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки швейных и трикотажных товаров по количеству и качеству.   * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствие поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки швейных и трикотажных товаров, * оформление результатов приемки швейных и трикотажных товаров.   Соблюдение правил подготовки швейных и трикотажных товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества, * облагораживание (придание товарного вида )   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки швейных и трикотажных товаров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса швейных и трикотажных товаров.   * по группам * видам * сырью * частоте спроса * моделям * ценам * изготовителя   Размещение выставочного запаса швейных и трикотажных товаров с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки швейных и трикотажных товаров:   * Рядами * Стопами * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная * Штабелями   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на швейные и трикотажные товары. |
|  |  |  |  |
| 2.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов швейных и трикотажных товаров по видам, материалу верха, размерам, ростам, полноте.  Определение ассортимента и товароведных характеристик швейных и трикотажных товаров:   * Верхняя одежда, * Головные уборы, * Легкое платье, * Бельевые изделия (столовое белье, постельное белье, мужское белье) * Мужских костюмов, брюк * Изделия верхнего трикотажа, * Перчатки, варежки, * Чулочно-носочные изделия.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Материал изготовления, * Отделка, * Размерный признак, * Сорт, * Цена, * Способы ухода   Установление градации качества швейных и трикотажных товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов швейных и трикотажных товаров |
| 2.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 | 2 | 2 | 6 | Соблюдение правил продажи.  Швейных и трикотажных товаров.  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации швейных и трикотажных товаров.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, * подсчет стоимости покупки, * складывание изделия, * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена швейных и трикотажных товаров.  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже швейных и трикотажных товаров. |
| 2.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 | 0,5 | 0,5 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема3  Организация и технология продажи пушно-меховых и овчинно-шубных изделий. | 12 | 3,6 | 3,6 | 5 |  |
| 3.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела пушно-меховых и овчинно-шубных изделий..  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи пушно-меховых и овчинно-шубных изделий..  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки пушно-меховых и овчинно-шубных изделий. .   * товаров по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствие поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки пушно-меховых и овчинно-шубных изделий., * оформление результатов приемки пушно-меховых и овчинно-шубных изделий..   Соблюдение правил подготовки пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида)   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.с учетом требований.  Размещение рабочего запаса пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.   * по группам * видам * материалу изготовления. * назначению, * частоте спроса * ценам * изготовителям   Размещение выставочного запаса пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на пушно-меховых и овчинно-шубных изделий. |
|  |  |  |  |
| 3.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. | 1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов Определение ассортимента и товароведных характеристик Верхняя меховая одежда,   * Меховые детали для одежды. * Меховые головные уборы, * меховые галантерейные изделия. * Меховая обувь, * Бытовые меховые изделия.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Артикул. * Сорт (марка), * Размер, * Дата выпуска * Показатели качества * Цена, * Потребительские свойства.   Установление градации качества пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов пушно-меховых и овчинно-шубных изделий. |
| 3.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 | 2 | 2 | 6 | Соблюдение правил продажи пушно-меховых и овчинно-шубных изделий..  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации пушно-меховых и овчинно-шубных изделий..  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, * подсчет стоимости покупки * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена пушно-меховых и овчинно-шубных изделий..  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.. |
| 3.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 4 Организация и технология продаж и обувных товаров | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 4.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела обувных товаров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи обувных товаров.  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки обувных товаров по количеству и качеству.   * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствие поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки обувных товаров.,   Соблюдение правил подготовки обувных товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида)   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки обувных товаров с учетом требований.   * Размещение рабочего запаса обувных товаров по группам * видам * группам, * подгруппам, * сырью * назначению * частоте спроса * ценам * изготовителям   Размещение выставочного запаса обувных товаров с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки обувных товаров:   * Рядами * Стопами * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на обувные товары. |
|  |  |  |  |
| 4.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов обувных товаров по видам, материалу верха, размерам, полноте.  Определение ассортимента и товароведных характеристик обувных товаров   * Кожаная. * Резиновая, * Валяная.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Артикул, * Материал изготовления, * Отделка, * Метод крепления, * размер * Сорт, * Цена, * Способы ухода   Установление градации качества обувных товаров Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов обувных товаров |
| 4.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации | 8 | 2 | 2 | 6 | Соблюдение правил продажи.  Обувных товаров  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации обувных товаров  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * укладка, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена обувных товаров  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже обувных товаров |
| 4.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки обувных товаров к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 5 Организация итехнология продажи парфюмерно-косметических товаров. | 18 | 4,3 | 4.3 | 9 |  |
| 5.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.  . | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела парфюмерно-косметических товаров  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи парфюмерно-косметических товаров  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки парфюмерно-косметических товаров по количеству и качеству.   * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствие поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки парфюмерно-косметических товаров   Соблюдение правил подготовки парфюмерно-косметических товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида)   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки парфюмерно-косметических товаров с учетом требований.   * Размещение рабочего запаса обувных товаров по группам * видам * группам, * подгруппам, * сырью * назначению * частоте спроса * ценам * изготовителям   Размещение выставочного запаса парфюмерно-косметических товаров с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки парфюмерно-косметических товаров   * Стопами * Рядами, * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на парфюмерно-косметические товары |
|  |  |  |  |
| 5.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов парфюмерно-косметических товаров по видам, материалу верха, размерам, полноте.  Определение ассортимента и товароведных характеристик парфюмерно-косметических товаров   * Кожаная. * Резиновая, * Валяная.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Артикул, * Материал изготовления, * Отделка, * Метод крепления, * размер * Сорт, * Цена, * Способы ухода   Установление градации качества парфюмерно-косметических товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов парфюмерно-косметических товаров |
| 5.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Парфюмерно-косметических товаров  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации парфюмерно-косметических товаров  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * укладка, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена парфюмерно-косметических товаров  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже парфюмерно-косметических товаров |
| 5.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 0,1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки обувных товаров .к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 6 Организация и технология продажи галантерейных товаров | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 6.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.  . | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела галантерейных товаров Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи галантерейных товаров Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки галантерейных товаров   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствие поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки галантерейных товаров   Соблюдение правил подготовки галантерейных товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида) * подача на рабочее место.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки галантерейных товаров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса галантерейных товаров по группам   * видам * группам, * подгруппам, * сырью * сортам * частоте спроса * изготовителям * ценам * изготовителям   Размещение выставочного запаса галантерейных товаров с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки галантерейных товаров   * Стопами * Рядами, * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на галантерейные товары |
|  |  |  |  |
| 6.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов галантерейных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик галантерейных товаров   * текстильная галантерея * металлическая * кожаная, * галантерея из пластических масс и поделочных материалов   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Материал изготовления, * Сорт, * Цена, * Потребительские свойства. * Способы ухода   Установление градации качества галантерейных товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов галантерейных товаров |
| 6.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Галантерейных товаров Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации галантерейных товаров  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена галантерейных товаров  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже галантерейных товаров |
| 6.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки галантерейных товаров к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 7 Организация и технология продажи посудохозяйственных товаров | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 7.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.  . | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела посудохозяйственных товаров Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи посудохозяйственных товаров Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки посудохозяйственных товаров   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки посудохозяйственных товаров   Соблюдение правил подготовки посудохозяйственных товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида) * подача на рабочее место.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки посудо-хозяйственных товаров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса посудо-хозяйственных товаров по группам   * видам * группам, * подгруппам, * материалу изготовления, * сортам * частоте спроса * конструктивным особенностям * изготовителям * ценам * изготовителям.   Размещение выставочного запаса посудо-хозяйственных товаров с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки посудо-хозяйственных товаров   * Стопами * Рядами, * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на посудохозяйственные товары |
|  |  |  |  |
| 7.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов посудо-хозяйственных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик посудо-хозяйственных товаров   * Стеклянная посуда. * Керамическая. * Металлохозяйственная, * Кухонные принадлежности, * Столовые приборы.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Материал изготовления, * Объем, * Сорт, * Цена, * Потребительские свойства. * Способы ухода   Установление градации качества посудохозяйственных товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов посудохозяйственных товаров |
| 7.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Посудо-хозяйственных товаров Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации посудохозяйственные товаров  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * отбор, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена посудохозяйственные товаров  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже посудохозяйственных товаров |
| 7.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки посудо-хозяйственных товаров к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 8. Организация и технология продажи электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 8.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.  . | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения   Соблюдение правил подготовки электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида) * подача на рабочее место.   Анализ размещения и хранения :   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения с учетом требований.   * материалу изготовления, * сортам * частоте спроса * конструктивным особенностям * изготовителям * ценам * изготовителям   Размещение рабочего запаса электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения по группам   * видам * группам, * подгруппам * Техники безопасности * сортам. * ценам, * изготовителям, * частоты спроса. * удобства работы,   Размещение выставочного запаса электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения   * Стопами * Рядами, * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на электробытовые товары и товары культурно-бытового назначения |
|  |  |  |  |
| 8.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения  Определение ассортимента и товароведных характеристик электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения   * провода и шнуры, * Электроустановочные изделия, * Бытовые светильники, * Нагревательные приборы, * Бытовые машины, * Для поддержания микроклимата в помещениях, * Радиоприемники, * Комбинированная радиоэлектронная аппаратура, * Телевизоры, * Звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, * Лазерные диски.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Показатели качества * Технические параметры * Цена, * Потребительские свойства. * Способы эксплуатации   Установление градации качества электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения |
| 8.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * проверка в действии. * подсчет стоимости покупки, * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения |
| 8.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки электробытовых товаров и товаров культурно-бытового назначения к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 9 Организация и технология продажи школьно-письменных и канцелярских товаров | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 9.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.  . | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела школьно-письменных и канцелярских товаров Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи школьно-письменных и канцелярских товаров Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки школьно-письменных и канцелярских товаров   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки школьно-письменных и канцелярских товаров   Соблюдение правил подготовки школьно-письменных и канцелярских товаров к продаже:   * определение тары, * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида) * подача на рабочее место.   Анализ размещения и хранения:   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки школьно-письменных и канцелярских товаров с учетом требований.   * материалу изготовления, * сортам * частоте спроса * конструктивным особенностям * изготовителям * ценам * изготовителям   Размещение рабочего запаса школьно-письменных и канцелярских товаров   * по группам * видам * группам, * подгруппам * техники безопасности * сортам. * ценам, * изготовителям, * частоты спроса. * удобства работы,   Размещение выставочного запаса школьно-письменных и канцелярских товаров с элементами мерчандайзинга:   * По группам * Видам * Наглядности * Декоративности * Эстетичности   Овладение способами выкладки школьно-письменных и канцелярских товаров   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на школьно-письменные и канцелярские товаров |
|  |  |  |  |
| 9.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов школьно-письменных и канцелярских товаров Определение ассортимента и товароведных характеристик школьно-письменных и канцелярских товаров   * Изделия из бумаги и картона, * Принадлежности для письма, черчения и рисования, * Школьные и канцелярские товары.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Показатели качества * Цена, * Потребительские свойства.   Установление градации качества школьно-письменных и канцелярских товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов школьно-письменных и канцелярских товаров |
| 9.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Школьно-письменных и канцелярских товаров  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации школьно-письменных и канцелярских товаров Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * проверка в действии. * подсчет стоимости покупки, * расчет, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена школьно-письменных и канцелярских товаров  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже школьно-письменных и канцелярских товаров |
| 9.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок школьно-письменных и канцелярских товаров к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 10. Организация и технология продажи ювелирных изделий. | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 10.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела ювелирных изделий.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели, видов инвентаря, инструментов, для продажи ювелирных изделий Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки ювелирных изделий.   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов ювелирных изделий.   Соблюдение правил подготовки ювелирных изделий к продаже:   * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида) * подача на рабочее место.   Анализ размещения и хранения:   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки ювелирных изделий с учетом требований   * материалу изготовления, * сортам * частоте спроса * конструктивным особенностям * изготовителям * ценам * изготовителям |
| . |  |  |  |  | Размещение рабочего запаса ювелирных изделий .   * по группам * видам * целевому назначению. * половозрастному признаку. * моделям, * размерным признакам, * ценам, * изготовителям, * частоты спроса. * удобства работы,   Размещение выставочного запаса ювелирных изделий с элементами мерчандайзинга:   * по группам * видам * наглядности * декоративности * эстетичности   Овладение способами выкладки ювелирных изделий   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на пушно-меховые и овчинно-шубные изделия. |
| 10.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов ювелирных изделий..  Определение ассортимента и товароведных характеристик ювелирных изделий.   * Предметы личных украшений. * Предметы туалета, принадлежности для курения. * Предметы для сервировки стола, * Письменные принадлежности, * Предметы для украшения интерьера, принадлежности для часов, * Сувениры.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Материал изготовления, * Проба, * Вес. * Размер, * Вид крепления. * Цена, * Способы ухода   Установление градации качества ювелирных изделий..  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов ювелирных изделий. |
| 10.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи ювелирных изделий  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации ювелирных изделий.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * складывание, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена ювелирных изделий.  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже ювелирных изделий. |
| 10.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок ювелирных изделий к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 11. Организация и технология продажи игрушек. | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 11.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.  . | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела игрушек.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи игрушек.  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки игрушек   * .по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки игрушек.   Соблюдение правил подготовки игрушек к продаже:   * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (придание товарного вида) * подача на рабочее место.   Анализ размещения и хранения:   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки игрушек с учетом требований.  Размещение рабочего запаса игрушек.   * по группам * видам * воспитательному назначению * материалу изготовления, * изготовителям. * Ценам.   Размещение выставочного запаса игрушек.с элементами мерчандайзинга:   * по группам * видам * наглядности * декоративности * эстетичности   Овладение способами выкладки игрушек.   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на игрушки. |
|  |  |  |  |
| 11.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов игрушек.  Определение ассортимента и товароведных характеристик игрушек.   * Деревянных игрушек, * Резиновых, * Пластмассовых, * Текстильных, * Керамических, * Бумажно-древесных, * Елочных украшений.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Материал изготовления, * Воспитательное назначение, * Показатели качества * Цена, * Потребительские свойства.   Установление градации качества игрушек.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов игрушек. |
| 11.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Игрушек.  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации игрушек.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * складывание, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена игрушек.  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже игрушек. |
| 11.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки игрушек к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 12. Организация и технология спортивных товаров. | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 12.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела спортивных товаров  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи спортивных товаров  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки спортивных товаров   * .по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки спортивных товаров   Соблюдение правил подготовки спортивных товаров к продаже:   * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание (сборка, комплектация * подача на рабочее место.   Анализ размещения и хранения:   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки спортивных товаров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса спортивных товаров   * по группам * видам, * назначению, * материалу изготовления * изготовителям. * ценам   Размещение выставочного запаса спортивных товаров.  с элементами мерчандайзинга:   * по группам * видам * наглядности * декоративности * эстетичности   Овладение способами выкладки спортивных товаров   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на спортивные товары. |
|  |  |  |  |
| 12.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов спортивных товаров  Определение ассортимента и товароведных характеристик спортивных товаров   * Инвентарь для гимнастики, * Инвентарь для бокса, * Для борьбы, * Для фехтования, * Для легкой и тяжелой атлетики, * Для водного спорта, * Для альпинизма и туризма. * Для спортивных игр, * Спортивная одежда и обувь.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Материал изготовления, * Назначение. * Показатели качества * Цена, * Потребительские свойства, * Способы ухода.   Установление градации качества спортивных товаров  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов спортивных товаров |
| 12.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Спортивных товаров  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации спортивных товаров.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * складывание, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена спортивных товаров  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже спортивных товаров |
| 12.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки спортивных товаров к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 13. Организация и технология фототоваров. | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 13.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела фототоваров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи фототоваров.  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки фототоваров.   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оформление результатов приемки фототоваров.   Соблюдение правил подготовки фототоваров к продаже:   * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание * подача на рабочее место.   Анализ размещения и хранения:   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки фототоваров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса фототоваров.   * по группам * видам, * назначению, * материалу изготовления * изготовителям. * ценам   Размещение выставочного запаса фототоваров сэлементами мерчандайзинга:   * по группам * видам * наглядности * декоративности * эстетичности   Овладение способами выкладки фототоваров.   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на фототовары. |
|  |  |  |  |
| 13.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов фототоваров. Определение ассортимента и товароведных характеристик фототоваров.   * Фотокиноаппаратура, * Фотокинопринадлежности, * Светочувствительные материалы. * Фотохимикаты.   Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Фабрика изготовитель. * Характеристика (формат кадра, вид материала и др.) * Материал изготовления, * Показатели качества * Цена, * Потребительские свойства, * Способы ухода.   Установление градации качества фототоваров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов фототоваров. |
| 13.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Фототоваров.  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации фототоваров.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * предложение сопутствующих товаров, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * складывание, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение правил обмена фототоваров.  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже фототоваров. |
| 13.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки фототоваров к инвентаризации.  Оформление документации. |
| Тема 14. Организация и технология продажи мебельных товаров. | 18 | 4,3 | 4,3 | 9 |  |
| 14.1.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | 4 | 1 | 1 | 2 | Соблюдение инструкций по технике безопасности и охране труда для продавца отдела мебельных товаров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены  Использование рациональных методов организации рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструмента, * подготовка упаковочного материала.   Идентифицировать виды мебели,  видов инвентаря, инструментов, для продажи мебельных товаров.  Соблюдение правил эксплуатации оборудования и инвентаря.  Подготовка оборудования  к работе  Соблюдение правил клеймения инвентаря и инструментов.  Соблюдение правил приёмки мебельных товаров.   * по количеству и качеству. * расшифровка реквизитов сопроводительных документов. * проверка соответствия поступивших товаров данным сопроводительных документов * оприходование мебельных товаров.   Соблюдение правил подготовки мебельных товаров к продаже:   * вид тары. * расшифровка видов товарной информации * распаковка, * сортировка, * проверка количества и качества, * облагораживание * подача на рабочее место.   Определение розничной цены.  Анализ условий хранения и размещения мебельных товаров:   * Температурный режим, * Санитарные нормы, * Влажность воздуха.   Соблюдение основных признаков размещения и выкладки мебельных товаров с учетом требований.  Размещение рабочего запаса мебельных товаров.   * по группам * видам, * назначению, * материалу изготовления * изготовителям. * ценам   Размещение выставочного запаса мебельных товаров. с элементами мерчандайзинга:   * по группам * видам * наглядности * декоративности * эстетичности   Овладение способами выкладки мебельных товаров.   * Горизонтальная * Вертикальная * Комбинированная   Оформление ценника.  Оформление POS-материалов на мебельные товары. |
|  |  |  |  |
| 14.2.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров | 4 | 1 | 1 | 2 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов мебельных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик мебельных товаров.  Расшифровка маркировки и символов по уходу за изделием:   * Наименование, * Характеристика (вид материалов, назначение, способ производства, конструкция, комплектность, функциональное использование) * Показатели качества * Цена, * Способы ухода.   Установление градации качества мебельных товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов мебельных товаров. |
| 14.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, | 8 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Мебельных товаров.  Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации мебельных товаров.  Соблюдение основных элементов обслуживания:   * встреча покупателей * выявление спроса, * показ и консультация, * подсчет стоимости покупки, * расчет, * складывание, * упаковка, * вручение покупки.   Соблюдение технологии делового общения в системе «Продавец-покупатель»  Использование дополнительных форм обслуживания.  Соблюдение правил обмена мебельных товаров.  Соблюдение закона о защите прав потребителя при продаже мебельных товаров. |
| 14.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | 2 | 0,3 | 0,3 | 1 | Создание оптимальных условий хранения товаров.  Материальная ответственность  Договор о материальной ответственности.  Порядок проведения инвентаризации.  Порядок подготовки мебельных товаров к инвентаризации.  Оформление документации. |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**3.1. Требования к условиям проведения учебной практики**

Программа учебной практики реализуется в профильных предприятиях АО «Гулливер», ООО "МЕТРО Кэш энд Керри", ООО «ТД СПП» на основании договоров о практической подготовке обучающихся с техникумом. А так же учебная практика может реализовываться на базе техникума в учебной лаборатории № 40 «Организация и технология розничной торговли».

Для реализации рабочей программы учебной практики в лаборатории имеется **оборудование**: проектор SANYO, ноутбук ASUS, экран, компьютеры, комплект УПД, комплект электронных дидактических материалов, витрина-горка, прилавок, прилавок-витирина, шкаф-витрина металлические кронштейны, островные и пристенные горки, подставка под плечики, примерочные кабины, ККТ.

**3.2. Информационное обеспечение обучения**

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

**Основные источники:**

1. Закон Российской Федерации от 24.04.2020 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;

2. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от от 16.05.2020

3. ГОСТ Р 51303-2009 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 2009 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 2009 r. № 770-ст.

6.О.А.Голубенко, В.П. Новопавловская, Т.С. Носова «Товароведение непродовольственных товаров Учебное пособие М: Альфа-М-Инфра-М 2015 г;

7.А.Ф.Шепелев, И.А. Печенежская, О.И. Кожухова, А.С.Туров, К.Р. Мхитарян «Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров» Ростов-на-Дону «Март» 2017 г;

**Дополнительные источники:**

1. Балаева, С.И. и др. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. М.: Дашков и К, 2016 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, 2016. - 302 с. - ISBN 5-06-000945-9;

3.Покусаева А.Д.,Пашкевич Л.А.,Павликова А.В.Товароведение потребительских товаров:учебное пособие. 2017.-384 с.: ил.- ( Профессиональное образование).

4. Шаренский, В.М. Бытовые электротовары : учебное пособие : для профессионально-технических училищ / В. М. Шаренский ; рец.: Б. А.

Луковенко, Т. П. Зенина. - Москва: Экономика, 2017. - 176 с. :- ISBN 5-282-

00627-8

5.Ходыкин А.П., Ляшко А.А.Товароведение и экспертиза электронных бытовых товаров.М.: Академия, 2017.

6.Чечик А.М.Товароведение и экспертиза товаров культурно-бытового назначения.М.: Дашков и К, 2016.

**Интернет ресурсы**

www, gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав

потребителей и благополучия человека;

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

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

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

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

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

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

http://www.aup.ru/books/m164/

http://menegerbook.net/marketing**/**

http://www.labstend.ru/site/

http://ru.wikipedia.org/wiki/KKM

http://www.bishelp.ru/kontrol/nalogovaya/dopkons/kkt.php

[http://www.klerk.ru/buh/articles/6643/](http://www.google.com/url?q=http%3A%2F%2Fwww.klerk.ru%2Fbuh%2Farticles%2F6643%2F&sa=D&sntz=1&usg=AFQjCNG2h-k5h1OoGZcaA7L0ig5hSIDtQw)

www.znaytovar.ru

www.rospotrebnadzor.ru

www.gostedu.ru

[www.sciteclibrary.ru](http://www.sciteclibrary.ru)

Литература актуализирована Протокол № 1 от 30.08.2023

**3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения или преподавателями профессионального цикла. Практика проводится концентрированно, концентрированно в несколько периодов, рассредоточено, в зависимости от графика учебного процесса.

Учебная практика проводится после изучения МДК.01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами, МДК.01.02 Техническое оснащение торговли непродовольственных товаров.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении учебной практики составляет 36 академических часов в неделю.

При проведении учебной практики группа может делиться на подгруппы численностью 8 – 12 человек.

Итоговая оценка по результатам учебной практики выставляется руководителем практики от техникума на основании предоставленного обучающимся:

- аттестационного листа, подписанного руководителем практики от предприятия;

- дневника по практике.

Результаты прохождения учебной практики учитываются при итоговой аттестации по ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров.

Обучающиеся, не выполнившие программу учебной практики, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время. Приказом директора определяется место и время повторного прохождения практики. Руководитель учебной практики составляет график проведения учебной практики и осуществляет контроль за качеством освоения программы обучающихся.

**3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация ППКРС обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Мастера производственного обучения имеют на 1 - 2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено ФГОС СПО для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

1. **КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе выполнения обучающимися индивидуального задания по практике. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающимся выставляется итоговая оценка на основании выполненных заданий в отмеченных в дневнике по учебной практике и аттестационного листа подписанного руководителем практики от предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения**  **(освоенный практический опыт)** | **Основные показатели оценки результата** | **Методы оценки** |
| При продаже непродовольственных товаров обучающийся должен:  **- уметь:** идентифицировать различные группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров | Умение свободно распознавать группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь** оценивать качество по органолептическим показателям, | Свободное владение приемами определения градации качества непродовольственных товаров | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** консультировать о свойствах и правилах эксплуатации непродовольственных товаров, | Свободное владение потребительскими свойствами непродовольственных товаров | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике; |
| **- уметь:** расшифровывать маркировку клеймение и символы по уходу | Уверенное выполнение практических операций по расшифровке маркировке и определения символов по уходу за товаром | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций | Умение свободно распознавать виды мебели для торговых организаций | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** производить подготовку весоизмерительного оборудования | Уверенное выполнение операций по подготовке весоизмерительного оборудования к работе | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  - задания по учебной практике; |
| **-уметь:** производить взвешивание товаров отдельных товарных групп | Свободное владение приемами взвешивания отдельных товарных групп | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике;  **Промежуточная аттестация**  **Оценка**  дневника по учебной практике и аттестационный лист |