Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 28.12.2022 13:18:27
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждениевысшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

К р а с н о д а р с к и й ф и л и а л Р Э У и м. Г. В. П л е х а н о в а

Отделение среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

наименование профессионального модуля	**ПМ 04 Выполнение работ по профессии Продавец**
код, специальность	**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Краснодар, 2021

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией дисциплин специальности «Коммерция (по отраслям)»
Протокол № 5
от «26» апреля 2021 года

Разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Председатель предметно-цикловой комиссии

М.А.Родик

Заместитель директора по СПО

С.П.Боярская

Составитель (автор): Поддубная В.Р., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Рецензент: Кряжев Р.Г, заместитель директор ООО «Даминго»

Рецензент: Романовская М.С., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....6

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....9

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....19

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....21

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

Цель профессионального модуля – усвоение теоретических знаний в области основ микробиологии, санитарии и гигиены, санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, процессам, оборудованию и персоналу, приобретение умений и навыков, необходимых продавцам и менеджерам по продажам, а также формирование определенных общих и профессиональных компетенций.

Задачи:

- приобретение умений осуществлять приемку товаров по количеству и качеству;
- формирование навыков работы с контрольно-кассовой техникой и реализуемым товаром;
- приобретение умений проверки условий и сроков транспортирования и хранения, оформления товаросопроводительных документов;
- усвоение теоретических знаний санитарно-эпидемиологических требований к организациям торговли;

приобретение умений и навыков соблюдать указанные санитарно-эпидемиологические требования.

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- идентификации товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров;
- эксплуатации контрольно-кассовой техники; соблюдения правил техники безопасности при работе;
- проверки условий и сроков хранения товаров, правильности оформления товаросопроводительных документов;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

уметь:

- соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;

- работать на контрольно-кассовой технике разных типов, сканировать штрих-коды товаров;
- распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;
- оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;
- контролировать температурно-влажностный и санитарно-гигиенический режимы, а также сроки хранения;
- оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- обследовать торговое предприятие для выявления соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к торговым организациям;

знать:

- порядок проведения приемки товаров по количеству и качеству;
- правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе на ней;
- идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
- условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
- товаросопроводительные документы и правила их оформления;
- основы микробиологии, санитарии и гигиены, санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям..

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – 130 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 58 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 38 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 20 часов;

учебной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, про-

	дукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Выполнение работ по профессии Продавец

Коды профессиональных компетенций	**Наименования разделов профессионального модуля***	**Всего часов** *(макс. учебная нагрузка и практики)*	**Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)**					**Практика**	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			**Самостоятельная работа обучающегося**		**Учебная,** часов	**Производственная (по профилю специальности),** часов *если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	**в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов	**Всего,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов		
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
ПК 1.3, 3.4, 3.5, 3.6.	**Раздел 1.** Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров	**58**	**38**	18	-	**20**	-		
ПК 1.3, 1.10, 3.4, 3.5	**Учебная практика**	**72**							
	Всего:	**130**	**38**	18	**-**	**20**	**-**	**72**	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю Выполнение работ по профессии Продавец

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	**2**	**3**	**4**
Раздел ПМ 1.		**38**	
МДК 04.01.		**38**	
Введение	**Содержание**	**2**	
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009).		1
Тема 1. Организация и технология торгового обслуживания	**Содержание**	**4**	2
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.	2	
	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями	2	
	Практические занятия	**4**	
	Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.	2	
	Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.	2	

Тема 2. Правила торговли	**Содержание**	2	
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.		2
	Практические занятия	**4**	
	Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров.	2	
	Изучение правил по технике безопасности при приемке товара	2	
Тема 3. Средства торговой информации	**Содержание**	**4**	
	Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них	2	1
	Возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.	2	
Тема 4. Специфика услуг рынков.	**Содержание**	2	
	Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно-правовая база.		2
Тема 5 Контроль за выполнением правил торговли	**Содержание**	**6**	
	Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный),. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях.	2	1
	Органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли	2	

Тема 6 Мерчандайзинг	Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей.	2	
	Практические занятия	**4**	
	Изучение конкурентов на рынке сбыта товаров	2	
	Влияние покупательского спроса на прибыль предприятия	2	
Тема 7 Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия	**Содержание**		
	Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия в целом, работы товарного отдела, секции и иных подразделений, связанных с обслуживанием покупателей. Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда.		1
	Практические занятия	**6**	
	Изучение технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия	2	
	Оценка влияния структуры ассортимента на прибыль предприятия	2	
	Внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда.	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1. 1. Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится супермаркет, палатка, павильон, автолавка? 2. Дайте определение понятия «розничная торговая сеть». Укажите её назначение, виды и направление развития. 3. Овладение умениями работы с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». 4. Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли». Установите место в этой классификации следующих предприятий розничной торговли: гипермаркет, супермаркет, магазин «Продукты» шаговой доступности с общей площадью 50 кв.м.; универмаг «Детский мир».		20	

5. Рассмотрите структуру предприятия розничной торговли и составьте схему этой структуры. 6. Установите специфику работы торговых отделов и их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазина. 7. Дайте характеристику назначения и видов мелкорозничной торговой сети. 8. Изучите принципы, правила, виды размещения торговых предприятий. Как эти правила соблюдаются в Вашем городе (или районе)? 9. Рассмотрите факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. 10. Изучите качественные показатели состояния торговой сети. 11. Проработайте ГОСТ Р 51304-2009 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000. 12. Дайте определение термина «услуги розничной торговли». 13. Выявите основные и дополнительные услуги розничной торговли. Укажите, какие основные и дополнительные услуги оказывает магазин, где Вы покупаете товары. 14. Дайте понятие «качество услуг розничной торговли» и укажите общие требования к их качеству. 15. Изучите методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. 16. Изучите нормативно-правовую базу, регламентирующую требования к услугам розничной торговли. 17. Для закрепления и систематизации знаний подготовьте сообщение о видах услуг розничной торговли в регионе, городе. 18. Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания. Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором Вы делаете покупки. 19. Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества. 20. Изучите требования к обслуживающему персоналу. При прохождении учебной практики выявите соблюдаются ли эти требования. 21. Рассмотрите технологии продажи товаров при разных формах обслуживания. 22. Охарактеризуйте магазинные формы розничной формы продажи товаров. 23. Изучите основные элементы процесса продажи и дайте им краткую характеристику. Приведите примеры этих элементов в конкретном магазине. 24. Выявите специфику технологии расчетов с покупателями при разных формах продажи. Укажите перечень и последовательность элементов процесса продажи в супермаркете, магазине около дома, универмаге. 25. Рассмотрите внемагазинные формы торгового обслуживания.		

26. Укажите назначение и виды средств торговой информации, требования к ним. Составьте ценник на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров (п.19). 27. Рассмотрите особенности правил продажи: отдельных видов товаров, по образцам, правил комиссионной торговли. Соблюдаются ли эти правила в магазине, в котором Вы покупаете товары. 28. Охарактеризуйте особенности правил работы рынков и специфику их услуг. 29. Изучите виды контроля за выполнением правил торговли. Перечислите организации, имеющие право осуществлять государственный контроль в торговле, а также управлять торговой деятельностью.		
Учебная практика **Виды работ** **Приемка товаров по количеству и качеству** ***Тема 1. Заказ товара*** Определение потребности в товарах для реализации в течение рабочего дня. Выявление остатков нереализованных в течение предыдущего периода товаров. Проверка сроков годности (или хранения) товаров на рабочем месте продавца или в зале самообслуживания. Изъятие товаров с просроченными сроками годности (или хранения), а также некачественных товаров. Оформление заявки на товары принятыми в организации методами. Передача заявки на склад. ***Тема 2. Приемка товаров по количеству*** Ознакомление с реквизитами товаросопроводительных документов (накладных, заборочных листов, отвесов и т.п.). Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах (ТСД) путем взвешивания или обмера, или пересчета (для штучных или фасованных товаров). Проверка соответствия данных, указанных в ТСД и на маркировке (для упакованных и маркированных товаров). Размещение товаров на временное хранение до выкладки их в торговом зале или рабочее место продавца. Участие в оформлении актов на недостачу товаров. ***Тема 3. Приемка товаров по качеству*** Ознакомление с реквизитами ТСД по качеству (удостоверениями о качестве, сертификатами или	**72** 6 12	

декларациями о соответствии, санитарно-эпидемиологическими заключениями и т.п.). Осмотр внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой. Оценка качества товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, запаху, консистенции, свежести и др.) в неповрежденной и поврежденной упаковке (отдельно). Проверка соответствия градаций качества (сорту, классу качества, номера, марке и т.п.) данным, указанным в ТСД и на маркировке. Участие в составлении актов на недоброкачественные товары. Проверка сроков годности (или хранения) поступивших товаров. Отказ от приемки товаров с просроченными сроками годности.	6	
Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) ***Тема 4. Подготовка ККТ к работе*** Визуальный осмотр рабочего места и ККТ. Подготовка рабочего места к работе. Получение в главной кассе ключа от ККТ, разменной монеты, чековой и контрольной лент. Заправка чековой и контрольной лент и включение ККТ в сеть. Проверка работоспособности ККТ.		
Тема 5. Работа на ККТ Выполнение необходимых операций на ККТ. Сканирование штрих-кодов на товарах. Соблюдение требований техники безопасности при эксплуатации на ККТ. Соблюдение установленных правил эксплуатации ККТ при осуществлении денежных расчетов с покупателями. Обеспечение исправности ККТ в течение рабочего дня. Устранение незначительных неисправностей. Получение от покупателей денег за реализуемые товары. Определение платежеспособности купюр по внешнему виду и с помощью детектора купюр. Расчет с покупателями по платежным картам. Выдача сдачи.	4 10	
Тема 6. Завершение работы на ККТ Сбор и подсчет дневной выручки. Составление покупюрной описи. Оформление контрольной ленты в конце дня. Сверка суммы выручки с показаниями счетчика ККТ. Отключение ККТ. Сдача выручки, ключа и контрольной ленты. Уборка рабочего места. Составление кассового отчета.		
Работа с товарами: их идентификация и оценка качества ***Тема 7. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности*** Выявление идентифицирующих признаков товаров: однородных групп, подгрупп, видов, подвидов, наименований и торговых марок.	4	

Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности: групповая, видовая, марочная. Выявление ассортиментной фальсификации товаров.		
Тема 8. Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале Определение органолептических и размерных показателей, необходимых для оценки качества конкретных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим и размерным показателям. Проверка соответствия массы штучных товаров данным, указанным на маркировке. Определение градаций качества товаров. Выявление пересортицы товаров. Оформление акта на пересортицу товаров. Выявление недоброкачественных, фальсифицированных по качеству, с просроченными сроками годности товарами.	6	
Тема 9. Подготовка товара к продаже в подсобном помещении Разупаковывание товаров из транспортной тары. Сортировка (разбраковка) товаров по качеству, при необходимости разделение на градации качества (например, плодоовощные товары) и/или мойка (овощей), протирка поверхности (колбас, сыров, бутылок и т.п.). Калибровка товаров (при необходимости). Подготовка упаковочных материалов к упаковыванию товаров. Овладение приемами упаковывания товаров. Фасование, упаковывание и маркирование товаров. Укладка в тележки и отправка в торговый зал.	6	
Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, оформление товаросопроводительных документов ***Тема 10. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров*** Проверка санитарного состояния транспортных средств, доставляющих товары. Проверка наличия санитарного паспорта (для пищевых продуктов). Проверка сроков доставки товаров. Участие в размещении товаров на складе. Проверка правильности размещения товаров в складе (соблюдение минимально допустимой ширины проездов, максимально допустимой высоты загрузки, товарного соседства и др.). Осуществление текущего контроля за температурой и относительной влажностью воздуха в складе. Оформление графиков температурно-влажностного режима в складе (при наличии таких графиков). Выявление случаев значительных нарушений отклонения режима хранения от оптимального. Составление совместно с материально-ответственным лицом склада докладной записки о выявленных нарушениях (при необходимости).	6	

Проверка соблюдения установленных сроков годности (хранения). Выявление товаров со сроками годности, близкими к окончанию, и принятие мер по ускоренной их реализации. Проверка соблюдения условий хранения товаров в торговом зале магазина (охлажденных скоропортящихся, мороженых пищевых продуктов, светочувствительных товаров и т.п.). ***Тема 11. Оформление товаросопроводительных документов (ТСД)*** Оформление ТСД (накладных, отвесов, заборных листов). Проверка правильности заполнения ТСД. Сбор необходимых подписей и проставление печати на ТСД. Обеспечение учета и хранения ТСД.	6 6	
Самостоятельная работа при прохождении практики 1. Ознакомьтесь с порядком приемки товаров по количеству и качеству в предприятии – базе практики. 2. Сопоставьте реальные операции по приемке с установленными нормативными документами требованиями (ГК РФ ч.2, П-6, П-7 и др.) 3. Выявите наличие в предприятии – базе практики федеральных законов, правил торговли, технических регламентов, стандартов и ТУ, регламентирующих: торговую деятельность организации; идентификацию и оценку качества товаров. 4. Выясните, работают ли с этими документами продавцы и специалисты предприятия. 5. Примите участие в отпуске товаров через прилавок. Составьте последовательность операций, осуществляемых продавцом при отпуске товаров через прилавок. 6. Составьте перечень технологического оборудования и инвентаря, с которыми работает продавец за прилавком и продавец-консультант (менеджер торгового зала) при самообслуживании. 7. Составьте перечень торгово-технологического оборудования на складе торгового предприятия. 8. Выясните, как осуществляется контроль за температурно-влажностным и санитарно-гигиеническим режимами хранения. 9. Разработайте предложения по совершенствованию ассортиментной политики и политики в области качества торгового предприятия – базы практики. 10. Обследуйте торговое предприятие и выявите соблюдение (или несоблюдение) санитарных правил. Укажите конкретные случаи несоблюдения. 11. Проанализируйте материалы обследования. 12. Разработайте предложения по устранению нарушений санитарно-эпидемиологических требований		

13. Дайте предложения по продвижению товаров в предприятии. 14. Установите средства визуальной рекламы в местах продаж. 15. Оформите отчет по практике.		
Всего	**130**	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

МДК 04.01 Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров

Лаборатория товароведения №9

Рабочее место преподавателя.

Рабочие места обучающихся;

Стационарная доска.

Переносные проектор, экран для проектора

Переносной ноутбук с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Учебно-наглядные пособия (плакаты)

Программное обеспечение

ОС Windows 10

Office Professional Plus 2010 Rus OLP NL AE

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition 250-499 Node

GoogleChrome

Программное обеспечение утилита PeaZip Adobe Flash Player Adobe Reader DC

4.2. Информационное обеспечение обучения

Интерактивная форма обучения студентов по теме №5 « Контроль за выполнением правил торговли» форма проведения занятия: Просмотр и обсуждение видеофильма.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Микробиология, физиология питания, санитария : учебник / Е.А. Рубина, В.Ф. Малыгина. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2018. — 240 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/924768
2. Оборудование предприятий общественного питания : учеб. пособие / В.Ф. Кащенко, Р.В. Кащенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 373 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/967397

Дополнительные источники:

3. ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения
4. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования
5. «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009)
6. Типовая инструкция по охране труда для продавца непродовольственных товаров ТИ РМ -022-2002
7. Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российкой Федерации (сообщено письмом ЦБ РФ от 05.01.98 № 14-П с изм. и допол. От 31.12.2002)

8. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен. от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очно-заочной (вечерней) форме получения образования составляет 16 академических часов в неделю.

Организация учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Учебную практику студенты проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом ПМ 04. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Учебнаяпрактика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточенно, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Учебные дисциплины, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля: ПМ 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», МДК 03.01 «Теоретические основы товароведения», «Документационное обеспечение управления».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): *наличие ВПО по специальности «Коммерция» и «Товароведение». Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.*

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

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
Принимать товары по количеству и качеству	Количество принимаемого товара Органолептические показатели качества	Устный текущий контроль Оценка правильности выполнения практической работы
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Количество выполненных операций на ККТ Быстрота и точность их выполнения	Наблюдение Тестирование Оценка правильности выполнения операций на ККТ
Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Показатели ассортиментной идентификации Показатели качества товаров Признаки дефектов и градаций качества	Тестирование Оценка выполняемых на практике работ
Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Показатели климатического и санитарно-гигиенического режима хранения и транспортирования Сроки хранения и транспортирования Реквизиты товаросопроводительных документов	Текущий контроль знаний по тестам Проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных
Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Санитарно-эпидемиологические (гигиенические) показатели качества и безопасности товаров, упаковки и процессов	Текущий контроль знаний по тестам Оценка правильности выполнения практических заданий и решения ситуационных задач