

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 28.12.2021 10:44:53

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Отделение среднего профессионального образования

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

наименование  
профессионального  
модуля

**ПМ 04 Выполнение работ по одной или  
нескольким профессиям рабочих, должностям  
служащих**

код, специальность

**МДК 04.01. Выполнение работ по профессии  
продавец непродовольственных товаров**

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества  
потребительских товаров**

Краснодар,  
2021г.

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией  
специальности  
«Товароведение и экспертиза качества  
потребительских товаров»  
Протокол № 5  
от «26» апреля 2021 года

Председатель предметно-цикловой  
комиссии



В.Р. Поддубная

Разработана на основе Федерального  
государственного образовательного стандарта  
по специальности среднего  
профессионального образования 38.02.05  
Товароведение  
и экспертиза потребительских товаров

Заместитель директора по СПО



С.П.Боярская

Составители (авторы): Панарина А. И., Поддубная В.Р. преподаватели ОСПО Краснодарского филиала «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Рецензент: Поддубная В.Р., преподаватель СПО КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Рецензент: Талько И.Н., директор ООО «Агроторг»

## СОДЕРЖАНИЕ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	4
2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	6
3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ....	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	21
5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) .....	23

# 1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров

### 1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (далее – рабочая программа) МДК 04.01. «Выполнение работ по профессии продавец непродовольственных товаров» – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена для специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД).

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

Для изучения ПМ «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» студент обладает знаниями, умениями и навыками, полученными в процессе изучения дисциплин: «Организация и технология коммерческой деятельности», «Теоретические основы товароведения», «Основы управления ассортиментом товаров».

**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 – 192 часа, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 74 часов, включая:
  - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **48** часов;
- в т.ч.
- лекций -**20** часов;
  - практических занятий -**28** часов;
  - самостоятельной работы обучающегося – **22** часа;
  - консультации – **14** часов;
  - учебной практики – **108** часов (три недели)

## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров:

Номер п/п	Наименование результата обучения
1	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
2	Организовывать и проводить оценку качества товаров
3	Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы
4	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
5	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
6	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
7	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
8	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
9	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
10	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
11	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
12	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

### 3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Тематический план профессионального модуля Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров

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		
2	3	4	5	6	7	8	9	10
Раздел 1. Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров Консультации	74	48	28	-	22	-		
Учебная практика	108							
<b>Всего:</b>	<b>182</b>	<b>48</b>	28	-	<b>36</b>	-	<b>118</b>	

### 3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4	5
<b>Раздел ПМ 04</b>		<b>48</b>		
<b>МДК 04.01.</b>		<b>48</b>		
<p>Введение.</p> <p><b>Тема 1</b></p> <p>Организация розничной торговли</p>	<p><b>Содержание:</b></p> <p>Организация розничной торговли. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования»</p> <p><b>Практическая работа № 1</b></p> <p><b>1 Торговые услуги- необходимое условие купли-продажи товаров:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- реализация товаров;</li> <li>- оказание покупателю помощи в совершении покупки;</li> <li>- организация приема заказов на выполнение ремонтно-строительных и монтажных работ с использованием товаров магазина, приобретенных в магазине;</li> <li>- информационно-консультативные услуги;</li> <li>- создание удобств покупателям – организация и создание мест отдыха, гарантированное хранение, парковка и т.д.</li> </ul>	2		
<p><b>Тема 2</b></p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству, особенности приемки</p>	<p><b>Содержание:</b></p> <p>Приемка товаров – основная часть технологического процесса товароснабжения и товародвижения, осуществляется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- от органов железной дороги;</li> <li>- на складе поставщика;</li> <li>- на складе конечного получателя.</li> </ul>	2		



основных групп товаров	<p>Правила и методы действия приемщика при обнаружении несоответствий количества поступившего товара и товара, ненадлежащего качества. Составление по результатам приемки товаров актов об установлении расхождений в количестве и качестве поступивших товаров, предъявление претензий.</p>			
	<p><b>Практическая работа № 2</b></p>		2	
	<p>1 Товаросопроводительные документы: правила ознакомления и оформления: - решение торговых ситуаций.</p> <p>2 Действия сторон (поставщика и получателя) при обнаружении несоответствий количества и качества поступившего товара: - составление актов о выявленной недостаче по количеству; - составление актов о выявленной пересортице и излишкам по количеству; - обеспечение ответственного хранения; - составление актов о выявленной товаров ненадлежащего качества; - предъявление претензии</p>			
<p><b>Тема 3</b> Хранение и подготовка товаров к продаже</p>	<p><b>Содержание:</b></p>	2		
	<p>Условия и правила хранения товаров, подготовка товаров к продаже. Размещение товаров: учет индивидуальных особенностей и потребительских свойств товаров. Размещение товаров на хранение в складских помещениях и выкладка в торговых (выставочных) залах с соблюдением требований товарного соседства. Товарные потери: виды товарных потерь, списание.</p>			
	<p><b>Практическая работа № 3</b></p>		2	
	<p>1 Решение торговых ситуаций: - показать на примере однородной группы товаров методы, условия и режимы хранения на складе; - показать на примере однородной группы товаров методы подготовки товаров к продаже; - показать на примере и рассчитать нормы естественной убыли товара; - составить акт на списание - показать на примере однородной группы товаров методы и принципы выкладки товаров в торговом зале магазина.</p>			

<b>Тема 4</b> Выкладка и размещение товаров в торговом зале магазина	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	Основные требования к размещению и выкладке товаров в торговом зале магазина			
	<b>Практическая работа № 4</b>		<b>2</b>	
	1 Решение торговых ситуаций: - показать на примере однородной группы товаров методы и принципы выкладки товаров в торговом зале магазина.			
<b>Тем 5</b> Формы и методы продажи товаров в предприятиях торговли Организация и технология торгового обслуживания	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	Традиционные формы продажи потребительских товаров в розничных торговых предприятиях. Современные формы продажи потребительских товаров в предприятиях розничной торговли: - самообслуживание; - продажа с открытой выкладкой; - продажа товаров по образцам; - продажа по предварительным заказам 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. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.			
	<b>Практическая работа № 5</b>		<b>2</b>	
	1 Формы и методы розничной продажи товаров: - основные элементы процесса продажи товаров; - изучение и установление спроса на отдельные виды товаров; - демонстрация товаров и оказание помощи потребителю в их выборе; - консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров			

<b>Тема 6</b> Средства торговой информации	<b>Практическая работа № 6</b>		<b>2</b>	
	1 Средства торговой информации: Ценники: назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.			
<b>Тема 7</b> Технологическое оборудование торгового зала: эксплуатация контрольно- кассовых машин, технические средства для покупателей	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	ККМ: эксплуатация, правила и требования работы на ККМ, материальная ответственность продавца кассира, Правила и методы устранения нарушений трудовых и профессиональных обязанностей продавца-кассира.			
	<b>Практическая работа № 7</b>		<b>2</b>	
	1 Решение торговой ситуации: - показать пути решения проблемы обсчета покупателя продавцом-кассиром; - показать пути решения проблемы утаивания покупателем товара при расчете за покупку			
	<b>Практическая работа № 8</b>		<b>2</b>	
1 Показать на примере: - правовые действия работников магазина при обнаружение хищения товара из торгового зала (покупателем, работниками магазина и т.д.)				
<b>Тема 8</b> Комиссионная торговля. Торговля в кредит.	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентом и комиссионером. Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.			
	<b>Практическая работа № 9</b>		<b>2</b>	
	1 Решение торговой ситуации: - показать на примере процесс продажи товара в кредит, технологию расчетов			
	<b>Практическая работа № 10</b>		<b>2</b>	
1 Решение торговой ситуации: - показать на примере процесс продажи товара в кредит, технологию оформления НТД и отпуск товара.				

<b>Тема 9</b> Мерчандайзинг в предприятиях розничной торговли	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей и продвижения продаж.			
	<b>Практическая работа № 11</b>		<b>2</b>	
	1 Решение торговой ситуации: - показать на примере методы мерчандайзинга способствующие продвижению товара и склонению к покупке			
<b>Тема 10</b> Правила торговли Контроль за выполнением правил торговли	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	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.			
	<b>Практическая работа № 12</b>		<b>2</b>	
	1 Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров. 2 Решение ситуационных задач по применению правил контроля за выполнением правил торговли.			
<b>Тема 11</b> Санитарно- эпидемиологич еские требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде	<b>Содержание:</b>	<b>2</b>		
	СанПиН: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Контроль за выполнением требований СанПин: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил СанПин. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях.			
	<b>Практическая работа № 13</b>		<b>2</b>	
	1 Решение ситуационных задач по применению и выполнению требований СанПин.			

<b>Тема 12</b> Инфраструктур а розничной торговли	<b>Практическая работа № 14</b> Задачи розничной торговли. Устройство и технологическая планировка магазинов. Экскурсия в розничное торговое предприятие		<b>2</b>	
<b>Итого</b>		<b>20</b>	<b>28</b>	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 04</b>		<b>22</b>		
<b>Консультации</b>		<b>4</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится супермаркет, палатка, павильон, автолавка?</li> <li>2. Дайте определение понятия «розничная торговая сеть». Укажите её назначение, виды и направление развития.</li> <li>3. Овладение умениями работы с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</li> <li>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».</li> <li>5. Рассмотрите структуру предприятия розничной торговли и составьте схему этой структуры.</li> <li>6. Установите специфику работы торговых отделов и их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазина.</li> <li>7. Дайте характеристику назначения и видов мелкорозничной торговой сети.</li> <li>8. Изучите принципы, правила, виды размещения торговых предприятий. Рассмотрите факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.</li> <li>9. Изучите качественные показатели состояния торговой сети.</li> <li>10. Проработайте ГОСТ Р 51304-2009 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000.</li> <li>11. Дайте определение термина «услуги розничной торговли».</li> <li>12. Выявите основные и дополнительные услуги розничной торговли. Укажите, какие основные и дополнительные услуги оказывает магазин, где Вы покупаете товары.</li> <li>13. Дайте понятие «качество услуг розничной торговли» и укажите общие требования к их качеству.</li> <li>14. Изучите методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.</li> </ol>				

<ol style="list-style-type: none"> <li>15. Изучите нормативно-правовую базу, регламентирующую требования к услугам розничной торговли.</li> <li>16. Для закрепления и систематизации знаний подготовьте сообщение о видах услуг розничной торговли в регионе, городе.</li> <li>17. Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания. Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором Вы делаете покупки.</li> <li>18. Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества.</li> <li>19. Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится супермаркет, палатка, павильон, автолавка?</li> <li>20. Дайте определение понятия «розничная торговая сеть». Укажите её назначение, виды и направление развития.</li> <li>21. Овладение умениями работы с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</li> <li>22. 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».</li> <li>23. Рассмотрите структуру предприятия розничной торговли и составьте схему этой структуры.</li> <li>24. Установите специфику работы торговых отделов и их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазина.</li> <li>25. Дайте характеристику назначения и видов мелкорозничной торговой сети.</li> <li>26. Изучите принципы, правила, виды размещения торговых предприятий. Рассмотрите факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.</li> <li>27. Изучите качественные показатели состояния торговой сети.</li> <li>28. Проработайте ГОСТ Р 51304-2009 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000.</li> <li>29. Дайте определение термина «услуги розничной торговли».</li> <li>30. Выявите основные и дополнительные услуги розничной торговли. Укажите, какие основные и дополнительные услуги оказывает магазин, где Вы покупаете товары.</li> <li>31. Дайте понятие «качество услуг розничной торговли» и укажите общие требования к их качеству.</li> <li>32. Изучите методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.</li> <li>33. Изучите нормативно-правовую базу, регламентирующую требования к услугам розничной торговли.</li> </ol>		
--	--	--

<p>34. Для закрепления и систематизации знаний подготовьте сообщение о видах услуг розничной торговли в регионе, городе.</p> <p>35. Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания. Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором Вы делаете покупки.</p> <p>36. Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества.</p> <p>37. Изучите требования к обслуживающему персоналу. При прохождении учебной практики выявите соблюдаются ли эти требования.</p> <p>38. Рассмотрите технологии продажи товаров при разных формах обслуживания.</p> <p>39. Охарактеризуйте магазинные формы розничной формы продажи товаров.</p> <p>40. Изучите основные элементы процесса продажи и дайте им краткую характеристику. Выявите специфику технологии расчетов с покупателями при разных формах продажи. Укажите перечень и последовательность элементов процесса продажи в супермаркете, магазине около дома, универмаге.</p> <p>41. Рассмотрите внемагазинные формы торгового обслуживания.</p> <p>42. Укажите назначение и виды средств торговой информации, требования к ним. Составьте ценник на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров (п.19).</p> <p>43. Рассмотрите особенности правил продажи: отдельных видов товаров, по образцам, правил комиссионной торговли. Соблюдаются ли эти правила в магазине, в котором Вы покупаете товары.</p> <p>44. Охарактеризуйте особенности правил работы рынков и специфику их услуг.</p> <p>45. Изучите виды контроля за выполнением правил торговли. Перечислите организации, имеющие право осуществлять государственный контроль в торговле, а также управлять торговой деятельностью.</p>		
--	--	--

<p><b>Учебная практика</b>  <b>Виды работ</b>  <b>Приемка товаров по количеству и качеству</b>  <b>Задание 1. Заказ товара</b>  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.</p> <p><b>Задание 2. Приемка товаров по количеству</b>  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.</p> <p><b>Задание 3. Приемка товаров по качеству</b>  Ознакомление с реквизитами ТСД по качеству (удостоверениями о качестве, сертификатами или 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 (сорт, 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.</p>	<p><b>108</b></p> <p>5</p> <p>5</p> <p>10</p>	
--	---	--



<p><b>Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ)</b>  <b>Задание 1. Подготовка ККТ к работе</b>  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.</p>	5	
<p><b>Задание 2. Работа на ККТ</b>  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.</p>	5	
<p><b>Задание 3. Завершение работы на ККТ</b>  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.</p>	5	
<p><b>Работа с товарами: их идентификация и оценка качества</b>  <b>Задание 1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности</b>  Выявление идентифицирующих признаков товаров: однородных групп, подгрупп, видов, подвидов, наименований и торговых марок.  Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности: групповая, видовая, марочная.  Выявление ассортиментной фальсификации товаров.</p> <p><b>Задание 2. Оценка качества товаров на рабочем месте продавца или в торговом зале</b>  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.</p>	10	

<p><b>Задание 3. Подготовка товара к продаже в подсобном помещении</b>  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.</p>	8	
<p><b>Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, оформление товаросопроводительных документов</b>  <b>Задание 1. Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров</b>  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).</p>	10	
<p>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.).</p>	10	
<p><b>Задание 2. Оформление товаросопроводительных документов (ТСД)</b>  Оформление ТСД (накладных, отвесов, заборных листов). Проверка правильности заполнения ТСД. Сбор необходимых подписей и проставление печати на ТСД. Обеспечение учета и хранения ТСД.</p> <p><b>Мерчандайзинг в предприятиях розничной торговли</b>  <b>Задание 1. Методы мерчандайзинга способствующие продвижению товара и склонению к покупке</b>  Введение технологий мерчандайзинга в процессы товародвижения.</p>	5	

<p>Оценка мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятия, в повышении уровня обслуживания покупателей и продвижения продаж.</p> <p><b>Правила торговли: контроль за выполнением правил торговли</b></p> <p>Ознакомление с нормативной базой, видами и структурой документов.</p> <p>Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.</p> <p>Ознакомление с требованиями к информации о продавце, к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п., реализуемых товарах и оказываемых услугах.</p> <p><i>Задание 1. Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров.</i></p> <p><i>Задание 2. Решение ситуационных задач по применению правил контроля за выполнением правил торговли.</i></p> <p><b>Санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде</b></p> <p>Ознакомление с нормативной базой, видами и структурой документов.</p> <p>Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.</p> <p><i>Задание 1. Решение ситуационных задач по применению и выполнению требований СанПин.</i></p> <p><i>Задание 2. Контроль за выполнением требований СанПин: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности.</i></p> <p><i>Задание 3. Предписания и штрафы за нарушение правил СанПин. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях.</i></p>	<p>10</p> <p>10</p>	
<p><b>Самостоятельная работа при прохождении практики</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомьтесь с порядком приемки товаров по количеству и качеству в предприятии – базе практики.</li> <li>2. Сопоставьте реальные операции по приемке с установленными нормативными документами требованиями (ГК РФ ч.2, П-6, П-7 и др.)</li> <li>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.</li> <li>4. Выясните, работают ли с этими документами продавцы и специалисты предприятия.</li> <li>5. Примите участие в отпуске товаров через прилавок. Составьте последовательность операций, осуществляемых продавцом при отпуске товаров через прилавок.</li> </ol>		

<ol style="list-style-type: none"><li>6. Составьте перечень технологического оборудования и инвентаря, с которыми работает продавец за прилавком и продавец-консультант (менеджер торгового зала) при самообслуживании.</li><li>7. Составьте перечень торгово-технологического оборудования на складе торгового предприятия.</li><li>8. Выясните, как осуществляется контроль за температурно-влажностным и санитарно-гигиеническим режимами хранения.</li><li>9. Разработайте предложения по совершенствованию ассортиментной политики и политики в области качества торгового предприятия – базы практики.</li><li>10. Обследуйте торговое предприятие и выявите соблюдение (или несоблюдение) санитарных правил.</li><li>11. Проанализируйте материалы обследования.</li><li>12. Разработайте предложения по устранению нарушений санитарно-эпидемиологических требований</li><li>13. Дайте предложения по продвижению товаров в предприятии.</li><li>14. Установите средства визуальной рекламы в местах продаж.</li><li>15. Оформите отчет по практике.</li></ol>		
--	--	--

## 4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Кабинет коммерческой деятельности  
Рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся;  
Стационарная доска, проектор (переносной), экран для проектора (переносной);  
Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;  
Стационарные учебно-наглядные пособия (плакаты);  
Переносные учебно-наглядные пособия.  
Программное обеспечение:  
Операционная система Windows 10  
Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,  
Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC;  
Переносные учебно-наглядные пособия.  
Учебный магазин;  
Учебный склад.

### 4.2 Информационное обеспечение обучения

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

##### Основные источники:

1. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров : учебник / Н.С. Моисеенко. – Изд. 6-е доп. и перераб. – Ростов н/Д : Феникс, 2021
2. Товароведение непродовольственных товаров: Учебное пособие / О.А. Голубенко, В.П. Новопавловская, Т.С. Носова. - М.: Альфа-М: НИЦ Инфра-М, 2020. - 336 с.: ил.; 60х90 1/16. - (ПРОФИЛЬ). (переплет) ISBN 978-5-98281-106-6
3. Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Под общ. ред. д. э. н., проф. И. Ш. Дзахмишевой. - 2-е изд., доп. и перераб. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 360 с. - ISBN 978-5-394-02013-1
4. Страхова, С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : Тесты / С. А. Страхова. - М.: Дашков и К, 2020. - 164 с. - ISBN 978-5-394-01724-7.
5. <http://znanium.com/bookread.php?book=250673>
6. <http://znanium.com/bookread.php?book=373802>
7. Товароведение непродовольственных товаров: Учебное пособие / О.А. Голубенко, В.П. Новопавловская, Т.С. Носова. - М.: Альфа-М: НИЦ Инфра-М, 2021. - 336 с.: ил.; 60х90 1/16. - (ПРОФИЛЬ). (переплет) ISBN 978-5-98281-106-6

##### Дополнительные источники:

1. Голова, А. Г. Управление продажами [Электронный ресурс] : Учебник / А. Г. Голова. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. - 280 с. - ISBN 978-5-394-01975
2. Старов, С. А. Управление собственными торговыми марками розничных сетей / С. А. Старов; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2020. — 492 с. - ISBN 978-5-9924-0077-9
3. Ассортимент, товароведение и экспертиза пушно-меховых товаров: Учебное пособие / Л.В. Орленко. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. - 272 с.: ил.; 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0454-1

4. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 05.01.2016) "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"
5. Типовая инструкция по охране труда для продавца непродовольственных товаров ТИ РМ -022-2020
6. Типовая инструкция по охране труда для продавца продовольственных товаров ТИ РМ -025-2021
7. 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 2016 г.)

Интернет-ресурсы:

1. <http://znanium.com>
2. <http://www.glossary.ru>
3. <http://institutions.com/>
4. [www.garant.ru/](http://www.garant.ru/)
5. [www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
6. [www.fcoit.ru/content/in\\_work/19.php](http://www.fcoit.ru/content/in_work/19.php)
7. <http://www.marketing.spb.ru>
8. <http://www.aup.ru>
9. <http://ozpp.ru>

#### **4.3 Интерактивные формы обучения студентов при изучении профессионального модуля**

Тема	Количество часов	Интерактивная форма проведения занятия
<b>Тема 9</b> Мерчандайзинг в предприятиях розничной торговли	2	Круглый стол

#### **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 торговотехнологическое 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 сохранность, 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

## **Методическая разработка проведения мероприятия «Круглый стол»**

**Тема:** «Мерчандайзинг в предприятиях розничной торговли»

### **Цель мероприятия:**

- предназначено для улучшения усвоения студентами теоретического курса и приобретения ими практических навыков.
- ознакомление с методикой и требованиями к процессам организации торговой деятельности;
- ознакомление с практическими методами формирования торгового ассортимента;
- ознакомление с методами и правилами, требованиями к приемке товаров по количеству и качеству.

Проведение данного мероприятия значительно расширит знания студентов в области товароведения, и максимально приблизят их к практической работе в профессии.

### **Примерный план мероприятия:**

- ознакомление с структурой торгового предприятия;
- ознакомление с процессами организации розничной продажи товаров;
- меры по сохранению качества товаров;
- подготовка товаров к реализации;
- оборудование складских помещений обеспечивающих сохранность товаров;
- профессиональные обязанности работников торгового зала и склада;
- вопросы направленные на формирование у студентов требований к условиям, правилам, методам трудоустройства в будущем по специальности товаровед-эксперт.

### **Этапы проведения мероприятия:**

#### **Первый этап:**

- обозначены цели и задачи с ведущими специалистами торговых предприятий разных форм собственности;
- обозначены дата, время проведения мероприятия

#### **Второй этап:**

Приглашены ведущие специалисты розничных и иных форм собственности предприятий торговли.



Третий этап:

**Мероприятие было направленно:**

- на профориентацию студентов в профессии;
- продолжить обучение по профилю специальности по окончании ОСПО, получить высшее образование в РЭУ им. Г.В. Плеханова, которое дает большие возможности трудоустройства, приоритеты в вакансиях;
- на обсуждение значимости профессии, профессиональных компетенций;
- освещение методов и принципов собеседований при поступлении на работу;
- требований к будущему работнику;
- возможности трудоустройства по окончании ОСПО;
- возможности прохождения практик учебной и производственной и др.

**Мероприятие проводится:**

- с участием зам. директора Боярской С.П., зав. отделением СПО Лукиновой И.Ю., зав. отделением СПО Говоровой И.И., а также ведущих преподавателей Романовской М.С. и Колесниковой О.А.

**Организовать мероприятие и обеспечить явку студентов возложить на ведущих преподавателей товароведных дисциплин**

