**ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

**КОМИТЕТ ПО НАУКЕ И ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ**

Санкт-Петербургское государственное бюджетное

профессиональное образовательное учреждение

«Санкт-Петербургский технический колледж управления и коммерции»

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УВР

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ М.К. Ванюшина

« 31 » августа 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММа**

профессионального модуля

**ПМ.04 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров»**

*Код и наименование профессионального модуля*

**для специальности социально-экономического профиля:**

**Специальность 38.02.05**

**Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров***Код и наименование специальности*

**Товаровед - эксперт**

*Квалификация выпускника*

**Санкт-Петербург**

**2023**

Рабочая программа профессионального модуля Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров является частью профессиональной образовательной программы, и разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров,** утверждённого приказом МОН РФ от 28 июля 2014 года № 835, зарегистрированного Минюстом России от 25 августа 2014 г. № 33769

Программа разработана в соответствии с требованиями:

- Закон об образовании (редакция от 04.08.2023 (с изм. и доп., вступил в силу с 01.09.2023)

- ФГОС СОО**,** утвержденный Приказом Министерства просвещения от 12.08.2022 № 732

- ФОП СОО Приказ Министерства просвещения России от 18.05.2023 N 371 , зарегистрированного [(Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2023 N 74228)](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_452080/)

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.07.2023 № 534 (зарегистрирован в Минюсте 14.08.2023 № 74776) "Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение

- Трудовой Кодекс Российской Федерации, принят Государственной Думой 21 декабря 2001 года (**действующая редакция от 04.08.2023)**

- Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), 2019 Выпуск №51 ЕТКС «Продавец непродовольственных товаров»**, «**Продавец продовольственных товаров» Выпуск утвержден Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 N 30

- ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу

-  ГОСТ Р 51304-2022 Услуги торговли. Общие требования.

- [Письмо Роструда от 27.05.2022 № ПГ/13204-6-1](https://base.garant.ru/404753355/)

Организация разработчик: СПб ГБПОУ «Санкт-Петербургский технический колледж управления и коммерции»

Разработчик:

Шмондина О. М., преподаватель СПб ГБПОУ «СПб ТКУиК»

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии товароведения, коммерции и логистики***.***

Протокол № 1 от «30» августа 2023г.

Председатель П(Ц)К /Никифорова А.Н./

СОГЛАСОВАНО:

|  |  |
| --- | --- |
| Организация-партнер:  *(наименование организации)*  Руководитель:  *(подпись)*  / /  *(расшифровка подписи)*  «\_\_» августа 2023г.  М.П. | Организация-партнер:  *(наименование организации)*  Руководитель:  *(подпись)*  / /  *(расшифровка подписи)*  «\_\_» августа 2023г.  М.П. |
| Организация-партнер:  *(наименование организации)*  Руководитель:  *(подпись)*  / /  *(расшифровка подписи)*  «\_\_» августа 2023г.  М.П. | Организация-партнер:  *(наименование организации)*  Руководитель:  *(подпись)*  / /  *(расшифровка подписи)*  «\_\_» августа 2023г.  М.П. |

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ПАСПОРТ рабочей ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | **стр.**  **4** |
| 1. **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ профессионального модуля** | **10** |
| 1. **условия реализации ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | **25** |
| 1. **Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)** | **27** |
|  |  |

1. **паспорт рабочей ПРОГРАММЫ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.04. Выполнение работ по профессии "Продавец непродовольственных товаров", «Продавец продовольственных товаров»**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена СПО **по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (базовой подготовки)**, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. Разработанная рабочая программа входит в профессиональный учебный цикл из общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей в соответствии с видами деятельности. За основу взяты, полученные обучающимися знания из профессионального учебного цикла - общепрофессиональные дисциплины: ОП.01. Экономика организации, ОП.03. Менеджмент (по отраслям), ОП.04. Документационное обеспечение управления, ОП.05. Правовое обеспечение профессиональной деятельности, ОП.07. Бухгалтерский учет, ОП.08. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия и профессиональные модули: МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК, .01.02. Организация торговли, МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, МДК.02.03. Маркетинг, МДК.03.01. Теоретические основы товароведения, МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров.

Программа направлена на получение обучающимися новых профессиональных компетенций, в том числе для работы в торговых предприятиях, получение указанными лицами квалификационного разряда, а также развитие инициативного подхода к выполнению трудовой деятельности.

Область профессиональной деятельности выпускников: организационно технологический процесс обслуживания покупателей, продажа товаров потребительского и промышленного назначения необходимого ассортимента в организациях оптовой и розничной торговли различных форм собственности.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются: товарно-сопроводительные документы; торгово-технологическое оборудование; ассортимент товаров; торгово-технологические процессы, нормативно-технические документы, средства измерения.

**1.2. Требования к результатам освоения учебного предмета:**

**Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:**

Приобретение обучающимися профессиональных компетенций для работы по профессии **«Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров»** получение указанными лицами 3-го квалификационного разряда.

**Цель реализации программы**

- Расширение интереса к профессиональному образованию в условиях структурных изменений на рынке труда, роста конкуренции, определяющих постоянную потребность экономики, в профессиональной мобильности молодёжи, развитие профессиональных навыков и их применение в дальнейшей профессиональной деятельности - Обслуживание покупателей (посетителей) и реализация продовольственных и непродовольственных товаров.

**1.3. Планируемые результаты освоения профессионального модуля в профессиональной деятельности (ВПД**): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих **«Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров»**

**1.3.1. Личностные результаты.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Результат** |
| **ЛР** | **Гражданское воспитание:** |
| ЛР 1 | Изучить основные правила торговли, охраны труда, законодательные акты о защите прав потребителя в выполнении гражданских, конституционных, профессиональных обязанностей, |
| ЛР 2 | Формирование гражданственности как интегративного качества личности, позволяющего человеку осуществлять себя юридически, нравственно и политически дееспособным |
| **ЛР** | **Патриотическое воспитание:** |
| ЛР 3 | Формирование на личностном уровне патриотизма как важнейшей, устойчивой характеристики человека, выражающаяся в его мировоззрении, нравственных идеалах, нормах поведения |
| ЛР 4 | Формирование гордости за достижения своей страны |
| **ЛР** | **Духовно-нравственное воспитание:** |
| ЛР 5 | Формирование умений и навыков культуры общения, жизнеобеспечения, развитие коллективизма и взаимовыручки. |
| ЛР 6 | Формирование человека, способного к принятию ответственных решений, к проявлению нравственного поведения в любой жизненной ситуации, умение ответственно и самостоятельно принимать решения. |
| **ЛР** | **Эстетическое воспитание:** |
| ЛР 7 | Формирование эстетической, деятельности, направленной на овладение эстетическими знаниями,формирование эстетических потребностей, взглядов и убеждений, способности полноценно воспринимать прекрасное |
| **ЛР** | **Физическое воспитание:** |
| ЛР 8 | Развитие процесса физической подготовки человека к социально - обусловленной (трудовой) деятельности. |
| **ЛР** | **Трудовое воспитание:** |
| ЛР 9 | Нарастить умения и навыки, необходимых продавцу непродовольственных товаров, для осуществления своей деятельности; |
| ЛР 10 | Воспитание характера, воли, чувства ответственности, целеустремлённости в процессе приобретения трудовых навыков.. |
| **ЛР** | **Экологическое воспитание:** |
| ЛР 11 | Формирование экологической культуры, практической природоохранной деятельности |
| **ЛР** | **Ценности научного познания:** |
| ЛР 12 | Развитие потребностей к самостоятельному получению новых знаний |

**1.3.2 Метапредметные результаты**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Результат универсальных учебных действий** |
|  | **Овладение универсальными учебными познавательными действиями** |
|  | **Базовые логические действия:** |
| **МР** | Умение анализировать объекты с целью выделения признаков (существенных, несущественных), составлять целое из частей, классифицировать объекты, выбор оснований и критериев для сравнения и классификации объектов |
| МР 1 | Умение ориентироваться в мире профессий, в ситуации на рынке труда с учетом собственных интересов и возможностей |
| **МР** | **Базовые исследовательские действия:** |
| МР 2 | Определение понятий, систематизация, классификация, обобщение, структурирование. |
| МР 3 | Умение осуществлять поиск и выделение необходимой информации, применение методов информационного поиска, в том числе с помощью компьютерных средств |
| **МР** | **Работа с информацией** |
| МР 4 | Планировать поиск информации, формулировать поисковые запросы, выбирать способы получения информации |
| МР 5 | Указывать какая информация требуется для решения поставленной задачи; в источниках какого типа следует искать заданную информацию |
| МР 6 | Обращаться к поисковым системам интернета, к информированному человеку, к справочным и другим бумажным и цифровым источникам – гипермедиа-объектам: устным и письменным текстам, объектам со ссылками и иллюстрациями на экране компьютера, схемам и планам, видео- и аудиозаписям, интернет-сайтам и т.д |
|  | **Овладение универсальными коммуникативными действиями** |
| **МР** | **Общение:** |
| МР 7 | Умение осознанно и произвольно строить речевое высказывание в устной и письменной форме |
| МР 8 | Умение излагать свое мнение и аргументировать свою точку зрения и оценку событий |
| **МР** | **Совместная деятельность:** |
| МР 9 | Умение с достаточной полнотой и точностью выражать свои мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации |
| МР 10 | Умение задавать партнерам по деятельности вопросы, необходимые для совместного решения задачи (инициативное сотрудничество в поиске и сборе информации); |
| МР11 | Умение договариваться о распределении функций и ролей в совместной деятельности, осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности, адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих |
|  | **Овладение универсальными регулятивными действиями** |
| **МР** | **Cамоорганизация** |
| МР 12 | Умение выделить и осознать то, что уже усвоено и что еще нужно усвоить, готовность к осознанию качества и уровня усвоения знаний, качества работы |
| **МР** | **Самоконтроль** |
| МР 13 | Выполнять текущий контроль и оценку своей деятельности |
| МР 14 | Оценивать продукт своей деятельности на основе заданных критериев, видеть сильные и слабые стороны полученного результата и своей деятельности |
| **МР** | **Эмоциональный интеллект** |
| МР 15 | Оценивать свои и чужие действия в соответствии с их целями, задачами, возможностями, нормами общественной жизни |
| МР 16 | Способность работать с эмоциями и проявлять эмпатию. |
| МР 17 | Умение распознавать эмоции, признавать отрицательные и положительные чувства, отделять персональное восприятие от наглядных фактов, управлять собственными и чужими эмоциями |
| МР 18 | Готовность конструктивно разрешать конфликты посредством учета интересов сторон и сотрудничества |
| **МР** | **Принятие себя и других людей** |
| МР 19 | Воспринимать и использовать критику и рекомендации других, совершенствовать результаты решения конкретной задачи и свою деятельность. |
| МР 20 | Понять и принять другого человека, оказать необходимую ему помощь в достижении его целей |

**1.3.3 Освоение содержания профессионального модуля в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров» обеспечивает овладение умениями и знаниями:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности, обучающийся в ходе освоения программы профессионально модуля должен **знать**:

- нормы и правила поведения, общения в деловой профессиональной обстановке;

- виды розничных торговых предприятий, их характеристику;

- основы товароснабжения в торговле;

- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

- правила торгового обслуживания и торговли товарами;

- этапы продаж;

- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров, способы пользования и ухода за ними;

- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение

непродовольственных товаров;

- приемы подбора, отмеривания, отреза, комплектования товаров, шкалы размеров

изделий и правила их определения, направления моды, стилей, цветовые сочетания;

− основные требования стандартов и технических условий, предъявляемые к качеству

товаров, таре и маркировки;

- назначение, классификацию торгового инвентаря;

- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;

- Закон о защите прав потребителей;

- требования к обслуживающему персоналу;

- правила охраны труда.

− правила расшифровки артикула и маркировки;

− розничные цены

− виды брака и правила обмена товаров;

− гарантийные сроки пользования товарами;

− устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического

оборудования и контрольно-кассового аппарата;

− пути сокращения товарных потерь, затрат труда, электроэнергии и повышения доходов

**должен уметь:**

**-** организовывать рабочее место;

**-** применять правила делового этикета;

**-** устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;

- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной

деятельности;

- соблюдать санитарные правила для организаций торговли;

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-

меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-

косметических, культурно - бытового назначения);

- оценивать качество по органолептическим показателям;

- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;

− обслуживать покупателей: предлагать и показывать товар, демонстрировать его в

действии, помогать в выборе товаров;

− подсчитывать стоимость покупки и выписывать чек;

− оформлять паспорт на товар, имеющий гарантийные сроки пользования;

− упаковывать товар, выдавать покупку или передавать ее на контроль;

− контролировать своевременное пополнение рабочего запаса товаров, их сохранность,

исправность, правильную эксплуатацию оборудования;

− подготавливать товар к продаже: распаковывать, собирать, комплектовать, проверять

эксплуатационные свойства и т.д.

− подготавливать рабочее место: проверять наличие и исправность торгово-

технологического оборудования, инвентаря и инструментов;

− размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства

работы;

- уметь проводить измерения и оценивать их достоверность;

- владение навыками использования сопроводительных и технических документов на товар;

− соблюдать правила охраны труда электро- и пожарной безопасности, пользоваться

средствами пожаротушения.

- пресекать попытки коррупционных проявлений в деятельности торгового предприятия;

- соблюдать правила антитеррористической безопасности и противодействия

экстремистской деятельности.

**иметь практический опыт:**

- установления контакта с покупателем;

− выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их

реализации, выкладки на торгово-технологическом оборудовании;

- консультирования клиентов по наличию и ассортименту товара, презентации товара;

- приемки, проверки качества, комплектности, количественных характеристик

непродовольственных товаров;

- проверки платежеспособности государственных денежных знаков;

− оформления документации по кассовым операциям, инвентаризации и торговым

операциям;

- проводить измерения.

Профессиональный модуль завершается промежуточной аттестацией в форме **дифференцированного зачета** и итоговой аттестацией в форме **квалификационного экзамена**, направленного на определение готовности обучающихся к определённому виду деятельности, посредством оценки их профессиональных компетенций, сформированных в ходе освоения междисциплинарных курсов, учебной и производственной практики. Квалификационный экзамен включает в себя проверку результатов производственной практики и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований.

**1.3.4. Общие компетенции в соответствие с ФГОС** СПО по специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.** (базовой подготовки), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. «Продавец непродовольственных товаров»,«Продавец продовольственных товаров»

**Общие компетенции (ОК):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код ОК** | **Содержание компетенции** |
| 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, определённых 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 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. |
| ОК 9 | Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий. |

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛя**

**2.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Объем часов** |
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | 215 |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** | 99 |
| в том числе: |  |
| лекции | 47 |
| практические занятия/лабораторные занятия | 50 |
| **Самостоятельная работа обучающегося \****для Индивидуального проекта* | 49 |
| ***Практическая подготовка (всего)***  \*сумма теоретических часов, ЛЗ и ПЗ, направленных на формирование восприятия будущей специальности | 99 |
| **Промежуточная аттестация** в форме: *Дифференцированный зачет 2* | |

*\*сумма складывается из следующих компонентов: при разработке теоретического материала в тематике разделов при указании часов на лекции, при необходимости выявляется практический компонент (практическая подготовка), исходя из темы, и через косую черту, проставляется количество часов в этой теме, которые и будут обозначать часы практической подготовки в теоретическом материале. По итогу в строке «Практическая подготовка» считаются эти выделенные часы в теории и все практические и лабораторные занятия*

**2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.04. Выполнение работ по профессии**

**«Продавец продовольственных товаров. Продавец непродовольственных товаров»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем профессионального модуля** | **Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы** | | | | | **Объем часов** | **Формируемые общие и профессиональные компетенции**  **Код (ОКn), (ПК)** |
| ***1*** | ***2*** | | | | | ***3*** | ***4*** |
|  |  | | | | | **215** |  |
|  | **МДК.04.01 Организация работы продавца** | | | | |  |  |
|  | **Раздел 1. Основы организации труда продавца.** | | | | |  |  |
| **Тема 1.1 Сущность, содержание и характер труда работников торговли.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Организация работы магазина. Характер и содержание труда работников торговли в целях понимания сущности и социальной значимости своей будущей профессии. Введение в профессию –Обучающий семинар –игра в рамках знакомства с профессией. Сущность и формы разделения труда. Индивидуальная и коллективная формы организации труда в условиях экономически развитого общества, работы в коллективе и в команде. Совмещение профессий и функций. | | | | *2* |
| **Тема 1. 2 Трудовое законодательство** | **Содержание учебного материала** | | | | | **4** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Трудовой кодекс: порядок приема на работу, трудовой договор, общие основания прекращения трудовых отношений. Правовое регулирование дисциплины труда. Дисциплинарная ответственность. Режим труда и отдыха, графики работы в торговых предприятиях. Трудовое законодательство: основные разделы и требования к режиму труда и отдыха. | | | | *2* |
| 2. | Трудовой договор: категории работников, порядок заключения трудового договора. Охрана труда работников торгового зала. Виды инструктажей. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **4** |
| 1. | **Практическая работа № 1 «**Изучение основных положений ТК РФ, связанных с определением режима труда и отдыха работников» | | | | *2* |
| **2.** | **Практическое работа № 2 «**Решение практических ситуационных задач, связанных с определением режима труда и отдыха работников» | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | | | | **4** |
| 1.Анализ элементов труда в деятельности работников в розничных торговых предприятиях.  2. Анализ состояния разделения и кооперации труда в торговых предприятиях различных типов.  3. Анализ нормативных требований к содержанию труда торговых работников | | | | | *2*  *2* |
| **Тема 1. 3. Материальная ответственность работников торговых предприятий** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Материальная ответственностьна предприятии торговли при различных формах организации труда. Правовые основы материальной ответственности. Договор о коллективной и индивидуальной ответственности в рамках соблюдения в профессиональной деятельности этических принципов, честности, взаимовыручки, соблюдения законодательства. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **4** |
| 1. | **Практическая работа № 3 «**Изучение требований к составлению договора материальной ответственности. Составление договора материальной ответственности работников торговли». | | | | *2* |
| **2.** | **Практическая работа № 4 «**Решение ситуационных задач по распределению недостачи при бригадной материальной ответственности» | | | | *2* |
| **Тема 1.4 Требования к персоналу** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | ГОСТ Р 51305-2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу». Основные разделы. Требования к административному и обслуживающему персоналу в разделах знания и умения. | | | | 2 |
| **Практические занятия** | | | | | **4** |
| 1. | **Практические занятия № 5 «**Составление должностных инструкций продавца непродовольственных товаров на основе ГОСТов» | | | | *2* |
| 2. | **Практическая работа № 6 «**Дискуссионная панель «Профессионал- 2023» определение профессиональных компетенций в векторе компетентностного подхода к рабочей деятельности». | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа** | | | | | **4** |
| 1. Составление схем трудового процесса разных категорий работников розничного торгового предприятия с учетом его специализации.  2. Изучение функциональных обязанностей и квалификационных требований профессии Продавец, оформив сводные данные в таблицу по категориям и требованиям, в целях эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | | | | | *2*  *2* |
| **Тема 1.5. Условия труда и**  **отдыха продавца.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **4** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Понятие условий труда и их оценка и характеристика. Требования СанПин к условиям труда. Управление организацией труда и оценка ее эффективности. Нормирование рабочего времени. Классификация затрат рабочего времени. | | | | *2* |
| 2. | Характеристика санитарно-гигиенических условий труда на предприятиях торговли. Характеристика психофизиологических, социально-психологических и эстетических условий труда. | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | | | | **10** |
| 1. Составление требований к условиям труда различных категорий работников розничного торгового предприятия с учетом его специализации.  2. Составление схемы собственных затрат времени обучающихся.  3. Рефераты на тему «Социально-психологический климат в коллективе – важное условие эффективности его деятельности». Подготовка сообщений на тему «Гибкий график работы и его применимость в торговле».  4. Составление таблицы положительных и отрицательных факторов, влияющих на формирование психологического климата и сплоченности в учебной группе.  5. Подготовка к контрольной работе по разделу | | | | | *2*  *2*  *2*  *2*  *2* |
|  | **Контрольная работа по разделу** | | | | | **2** |  |
| **Раздел 2. Основы организации торговли. Торгово-технологические процессы.** | | | | | | | |
| **Тема 2.1. Основы организации торговых предприятий и торгового зала.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12  ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Организация розничной торговли. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. ГОСТ Р 51304-2022 Услуги торговли. Общие требования. Розничная торговая сеть, специализация и типизация магазинов. Классификация предприятий розничной торговли, ассортимент, структура предприятий розничной торговли. Основные правила работы магазина. Режим работы. Общие требования к предприятиям розничной торговли. Лицензии на право торговли акцизными товарами. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 7 «**Составление ассортиментного перечня розничного торгового предприятия с учетом его специализации, моделирование ситуации по открытию магазина (бизнес-план), его оснащения с расчетом стоимости вложений» | | | | *2* |
| **Тема 2.2.**  **Организация и обслуживание рабочих мест в предприятиях торговли.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** |
| 1. | Классификация и общие требования к организации рабочих мест в торговом предприятии. Приказ Минтруда и соцзащиты РФ № 774н «Об утверждении [общих требований к организации безопасного рабочего места](https://docs.cntd.ru/document/727092792#7DG0K7)». Оснащение и планировка рабочего места продавца. Подготовка рабочего места к работе. Торговое оборудование и виды инвентаря, используемого при оснащении рабочего места продавца. Рационализация и аттестация рабочих мест в торговом предприятии. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 8 «**Оснащение рабочего места продавца, моделирование ситуации с расчетом стоимости оснащения. Подготовка рабочего места к работе-составление алгоритма» | | | | *2* |
| **Тема 2.3. Услуги торговли и контроль за соблюдением правил торговли.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Услуги торговли и контроль за соблюдением правил торговли. Информация о продавце. Право покупателей на информацию. Контрольный, санитарный журналы. Правила ведения и оформления журналов продавцом. Ответственность продавца за качество реализуемых товаров. Сертификат соответствия. Информация о сертификации. Ветеринарное свидетельство. Качественное удостоверение. Акцизная марка, специальная марка, марка безопасности на алкогольную продукцию. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 9 «**Торговые услуги- необходимое условие купли-продажи товаров (составить кроссворд, используя ГОСТ» | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа** | | | | | **2** |
| 1.Анализ оснащения рабочих зон торговых предприятий города (оформить в виде схемы) | | | | | *2* |
| **Тема 2.4. Организация торгово-технологических процессов в розничных торговых предприятиях.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Технология товародвижения в розничной торговле. Торгово-технологические процессы в предприятиях розничной торговли: понятие, структура, содержание. Транзитная и складская формы товароснабжения. Централизованный и децентрализованный завоз товаров. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 10** «Составление блок-схемы торгово-технологические процессы, с указанием всех линейных ответственных» | | | | *2* |
| **Тема 2.5. Приёмка товаров и тары по количеству и качеству, особенности приёмки основных групп товаров** | **Содержание учебного материала** | | | | | **4** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Общие правила приёмки товаров в магазине. Особенности приёмки непродовольственных товаров в розничном торговом предприятии. Заявки на завоз товаров в магазин. Отчётность материально ответственных лиц в розничном предприятии. | | | | *2* |
| 2. | Учет движения товаров и тары в торговле. Порядок документального оформления приемки товаров и тары. Порядок их оприходования в магазине. Понятие о первичных документах по товарным операциям, их назначение, реквизиты, правила их составления, требования, предъявляемые к их оформлению, правила исправления ошибочных записей; Документальное оформление продаж товаров; внутреннего перемещение товаров и отпуска их в мелкорозничную сеть. Документальное оформление приемки и возврата тары. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **10** |
| 1. | **Практическая работа № 11** «Товаросопроводительные документы: правила оформления. Оформление накладных ТОРГ 12, ТТН в печатных и электронных вариантах, решение торговых ситуаций» | | | | *2* |
| 2. | **Практическая работа № 12** «Оформление накладных ТОРГ 12, ТТН в печатных и электронных вариантах, решение торговых ситуаций» | | | | *2* |
| 3. | **Практические занятия № 13**  «Действия сторон (поставщика и получателя) при обнаружении несоответствий количества и качества поступившего товара» | | | | *2* |
| 4. | **Практическая работа № 14** «По заданию преподавателя в учебном магазине оформить приходно-расходные накладные с использованием образцов товаров». | | | | *2* |
| 5. | **Практическая работа № 15** «В сформированных группах провести приемку и отпуск товаров. Проверка правильности оформления накладных» | | | | *2* |  |
| **Самостоятельная работа** | | | | | **4** |
| 1.Изучение Инструкций по приемке товаров П-6 и П-7  2.Оформление товарно-сопроводительных документов в электронной версии.  (перенос данных из бумажной накладной, оформленной в учебном магазине) | | | | | *2*  *2* |
| **Тема 2.6. Хранение и подготовка товаров к продаже.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **4** |  |
| 1. | 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. | | | | *2* | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 2. | Товарные потери, возникающие при хранении, подготовке к продаже, при продаже. Виды товарных потерь и мероприятия, направленные на снижение материальных потерь. Документальное оформление товарных потерь от боя, завес тары. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 16 «**Решение торговых ситуаций» | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа**  1.Разработка мероприятий по снижению товарных потерь, возникающих в процессе продажи товаров.  2. Решение задач по определению величины естественной убыли в торговых предприятиях. | | | | | **4** |
| **Тема 2.7. Выкладка и размещение товаров в торговом зале магазина.**  **Средства торговой информации.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **4** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | | Основные требования к размещению и выкладке товаров в торговом зале магазина. Виды покупательского спроса. Торговая реклама, сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. | | | *2* |
| 2. | | Роль маркетинга в процессе продвижения товаров. Мерчендайзинг, планограммы – основы выкладки. Средства торговой информации: Ценники: назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 17 «**Решение торговых ситуаций: - показать на примере однородной группы товаров методы и принципы выкладки товаров в торговом зале магазина» | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа**  1. Провести анализ размещения товарных групп в торговом зале и анализ выкладки товаров на торговом оборудовании в розничном торговом предприятии и оформить в блок-схему. | | | | | **2** |  |
| **Тема 2.8. Инвентаризация товарно-материальных ценностей** | **Содержание учебного материала** | | | | | **4** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | | Цель и задачи инвентаризации. Причины проведения инвентаризации. Классификация инвентаризаций: по назначению и характеру, по полноте охвата, по методу проведения. Сроки проведения инвентаризаций. Порядок проведения инвентаризации. Порядок подготовки товарно-материальных ценностей к проведению инвентаризации. | | | *2* |
| 2. | | Порядок ведения инвентаризационной описи-акта материально-ответственными лицами и членами инвентаризационной комиссии. Порядок выявления предварительных и окончательных результатов инвентаризаций. Исправление ошибок в инвентаризационной описи-акте. | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **6** |
| 1. | **Практическая работа № 18 «**В учебном магазине в сформированных преподавателем группах(бригадах) провести подготовку товаров (образцов) к инвентаризации. Провести проверку цен, оформить ценники» | | | | *2* |
| 2. | **Практическая работа № 19 «**Проведение инвентаризации в учебном магазине с использованием товаров (образцов), работа проводится в группах (бригадах)» | | | |  |
| 3. | **Практическая работа № 20** «Подведение итогов инвентаризации. Оформление инвентаризационной описи и сличительной ведомости» | | | | *2* |
| **Самостоятельная работа** | | | | | **4** |
| 1. Оформление электронной версии документов по инвентаризации  (перенос данных из бумажной инвентаризационной описи, оформленной в учебном магазине).  2. Решение задач по недостаче, выявленной в процессе инвентаризации товарно-материальных ценностей, моделирование торговой ситуации. | | | | | *2*  *2* |
| **Раздел 3. Организация и технология торгового обслуживания.** | | | | | | | |
| **Тема 3.1. Торговое обслуживание покупателей. Психология торговли.** | **Содержание учебного материала** | | | | | **6** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Торговое обслуживание покупателей. Основные цели, задачи и принципы. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров. Персонал: понятие, виды, требования к обслуживающему персоналу. Документы, регламентирующие эти требования. Основные права и обязанности продавцов непродовольственных товаров. Поведение продавца при обслуживании покупателей. Требования, предъявляемые к продавцам непродовольственных товаров. Ответственность продавцов | | | | *2* |
| 2. | Задачи психологии торговли. Профессиональная этика деловая культура работника торговли. Эстетика в торговле. Моральные качества работника торговли. Принципы профессиональной этики работника сферы обслуживания. Понятие об этикете. Отличие этикета от этики. Служебный этикет продавца. Речевой тренинг. Отражение профессионального этикета работника торговли. Понятие об эстетике. Категории эстетики. Эстетические вкус и восприятие. Эстетика техническая, быта, трудового процесса. Эстетические требование к товару и услугам розничной торговли. Эстетические требования к внешнему виду и рабочему месту продавца. | | | | *2* |
| 3. | Психологические перегрузки и барьеры общения, их предупреждение. Психологические особенности трудовой деятельности в сфере торговли. Снижение профессионального утомления в торговле. Профилактика усталости. Повышение работоспособности. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | **Практическая работа № 21 «**Образцы стандартов работы продавцов (составление индивидуальных образцов на основе ранее полученных знаний). Тренинг и отработка приёмов на соответствие выполняемым функциям продавца» | | | | *2* |
| **Тема 3.2. Организация и технология торгового обслуживания.**  **Тема 3.3. Технологическое оборудование торгового зала: эксплуатация контрольно-кассовых машин, технические средства для покупателей**  **Тема 3.4. Правила торговли Контроль за выполнением правил торговли** | **Содержание учебного материала** | | | | | **14** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | Технология продажи товаров. Формы торгового обслуживания. Традиционный метод розничной торговли. Основные элементы. Прогрессивные методы продажи товаров. Основные элементы процесса продажи. Определение активной продажи. Этапы активной продажи. Встреча покупателя. Рекомендации на этапе установления контакта. | | | | *2* |
| 2. | Психологический тип покупателей. Зависимость психологии покупателей от пола, возраста, профессии. Воздействие на покупателей в процессе обслуживания. Классификация покупателей по цели посещения магазина. Классификация покупателей по типам и их поведение в некоторых видах магазинов. | | | | *2* |
| 3. | Урок – игра «Определение типов покупателей» по заданным преподавателем критериям и психотипам людей. | | | | *2* |
| 4. | Навыки активной продажи. Шесть шагов успешной продажи. Шаг первый. Приветствие и установление контакта в соответствии с типом покупателя. Шаг второй: развитие беседы, выявление потребности. | | | | *2* |
| 5. | Шаг третий: общение с покупателем в ходе выбора покупки. Техники вопросов. Опросная система АДАРТ. Активное слушание – ключ к ответу. Предложение и презентация товаров. Предложение дополнительных товаров и услуг. Основные элементы убеждающей презентации. | | | | *2* |
| 6. | Виды возражений. Работа с вопросами, сомнениями и возражениями. Классические ответы на шесть типичных возражений. Три подхода к возражениям, связанным с ценой. Правильное завершение продажи. Технология расчетов с покупателями. | | | | *2* |
| 7. | Конфликтная ситуация и конфликтное поведение, их виды. Способы профилактики конфликтов. Анализ конфликтных ситуаций. | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **4** |
| 1. | **Практическая работа № 22 «**Подготовка торговых ситуаций с различными типами покупателей. Оформление карточек-заданий для последующей отработки приемов обслуживания в учебном магазине». | | | | *2* |
| 2. | **Практическая работа № 23 «**День торговли «Я продавец!» в созданных торговых ситуациях познание тонкостей в профессии и форматирование теоретических знаний в навыки» | | | | *2* |
| **Содержание учебного материала** | | | | | **2** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | ККМ: эксплуатация, правила и требования работы на ККМ, материальная ответственность продавца кассира, Правила и методы устранения нарушений трудовых и профессиональных обязанностей продавца-кассира | | | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | | | | **Практическая работа № 24 «**Решение торговых ситуаций, связанных с работой продавца на ККМ» | *2* |
| **Самостоятельная работа** | | | | | **2** |
| 1. Анализ торгового обслуживания в различных торговых предприятиях города.  2. Изучение стандартов обслуживания покупателей в интернет. | | | | | *2* |
| **Содержание учебного материала** | | | | | **6** | ОК 1-ОК 9,  ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.4., ПК 4.5  ЛР 1-ЛР 12 |
| 1. | | | 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. Контроль за выполнением правил торговли. Ответственность продавца за нарушения правил торговли. | | *2* |
| 2. | | | Закон о защите прав потребителей. Правила возврата, обмена товаров в торговых предприятиях. Гарантийные сроки. Права и обязанности торговых предприятий. Информационное обеспечение торговой деятельности. Изучение покупателей и мотивов покупок, требований рынка к товару. | | *2* |
| 3. | | | Особенности продажи отдельных групп непродовольственных товаров. Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N **2463** | | *2* |
| **Практические занятия** | | | | | **2** |
| 1. | | | **Практическая работа №25** «День ЗПП» Круглый стол в рамках ценности научного познания организации и развитие прав потребителей в разные исторические периоды «История потребительского права» | | *2* |
| **Самостоятельная работа**  1.Анализ ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях.  2. Устройство и технологическая планировка магазинов.  3. Подготовка к дифференцированному зачету | | | | | **2** |
| **Дифференцированный зачёт** | | | | | **2** |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ Профессионального модуля**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия:

* учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета (*мастерских/лабораторий*):

Технические средства обучения:

- сетевой фильтр;

- многофункциональное устройство/принтер;

- интерактивный программно-аппаратный комплекс мобильный или стационарный (программное обеспечение, проектор, крепление в комплекте)/рельсовая система с классной и интерактивной доской (программное обеспечение, проектор, крепление в комплекте)/интерактивной панелью (программное обеспечение в комплекте);

- персональный компьютер с периферией/ноутбук (лицензионное программное обеспечение, образовательный контент и система защиты от вредоносной информации, программное обеспечение для цифровой лаборатории, с возможностью онлайн опроса).

Учебно-наглядные пособия:

таблицы, схемы, плакаты

Специализированная мебель:

парты и стулья по количеству посадочных мест

1. **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Литература**

1. Рубцова, Л.И. Продавец [Текст]. Учебное пособие для учащихся учебных заведений начального профессионального образования /Л.И. Рубцова, В.А. Тимофеева, Н.С. Моисеенко. – 6-е изд., доп. и пер. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 448 с. – ISBN 5-222-09279-8

2. Лебедева, С.Н. Экономика и организация труда: учеб. Для вузов/ С.Н. Лебедева, Л.В. Мисникова. - МН.: Мисанта, 2002. - 166 с.

3. Маренов, Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли: учеб. Для ссузов/ Б.И. Маренов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 96 с.

4. Мисникова, Л.В. Организация труда в торговле: учечеб. пособие для вузов/ Л.В. Мисникова, Н.А. Сныткова. - МН.: Изд-во Гревцова, 2010. - 184 с.

5. Организация и технология торговли: учебник/ С.Н. Виноградова [и др.]; под общ. ред. С.Н. Виноградовой. - 3-е изд., испр. - Минск: Выш. Шк., 2009. - 464 с.

6. Бузукова,Е.А. Ассортимент розничного магазина : методы анализа и практические советы / Е.А.Бузукова : СПб.: Питер, 2007. -176с.

7. Дубровин, И.А. Поведение потребителей: Учеб.пособие / И.А.Дубровин. : М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. – 280с.

8. Бузукова Е. Ассортимент розничного магазина: методы ана­лиза и практические советы. — СПб., 2007.

9. Книга директора магазина / Под ред. С. В. Сысоевой. 2-е изд. — СПб., 2006.

**Основные источники:**

1. Чкалова, О.В. Торговое дело: Учебное пособие / О.В. Чкалова: М.: ЭКСМО, 2008. – 320с.

2. Дашков, Л.П. Организация труда работников торговли: учеб. Для вузов /Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2010. - 240 с.

3. Искусство торговли. Эффективная продажа товаров и услуг/ В.П. Шейнов. -М.: ACT, Мн.: Харвест, 2007. - 416 с.

4. Кардашин, Л.И. Основы технологии товародвижения и организации торговли: учеб. Пособие для вузов/ Л.И. Кардашин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 133 с

5. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташева Е.Л. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач.проф. образования – 8-е изд.,стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2011.- 464с

6. Сысоева, С.В. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице (+СD) / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. : СПб.: Питер, 2008. – 256с.: ил.

7. Золотова С.В. Справочник по товароведению непродовольственных товаров (в трех томах): учебное пособие для нач.проф.образования – М: Издательский центр «Академия», 2010, -448 с.

8. Ильина М.Г. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учебное пособие для нач.проф.образования/М.: Издательский центр «Академия»,2011.- 192с

9. Е.А. Кондрашова, Н.В. Коник, Т.А. Пешкова «Товароведение продовольственных товаров» учебное пособие, Издательство: ИНФРА-М., 2007.-416 с.

10. В.А. Тимофеева «Товароведение продовольственных товаров». учебник, Издательство: Феникс, 2005.-416 с.

11. М.А. Николаева, М.А. Положишникова «Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров»,  учебное пособие, ИД «Форум», ИНФРА-М, 2009.- 464 с.

12. Н.С. Казанцева «Товароведение продовольственных товаров», учебник,ИТК «Дашков и К».,  2007.-400 с.

13. Трудовой кодекс Российской Федерации (Федеральный закон № 90 – ФЗ от 30 июня 2006 г.)

**Дополнительные источники:**

1. Организация и управление торговым предприятием: Учебник / Под ред. Л.А. Брагина, Т.П.Данько.: М.: ИНФРА – М, 2009. – 303с.

2."Гигиенические требования к безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. СанПиН 2.3.2.1078-01", утвержденные Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.11.2001, с 1 июля 2002 года. Г.Г.Онищенко. Зарегистрировано в Минюсте РФ 22 марта 2002 г. N 3326.

**Справочная литература:**

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 22.12.2020) «О защите прав потребителей» // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: комп. справ. правовая система / Компания «Консультант Плюс». - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_305/1 2](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/1%202).

2. ГОСТ №19605-74: Организация труда. Основные понятия. Термины и определения»

3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый в процессе освоения МДК. ЭБС (ЮРАЙТ), справочная правовая система «Консультант плюс» онлайн версия в сети Интернет;

**Интернет-ресурсы:**

1. Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.edu.ru, свободный. - Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.consultant.ru, свободный. - журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа – свободный.https://www.kommersant.ru/money,

2. «Новости и технологии торгового бизнеса» [электронный ресурс]. Режим доступа - http://www.because.ru/web/torgrus.shtml, свободный.

3. «Современная торговля» [электронный ресурс]. . http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html Режим доступа - свободный.

4. https://www.dirmagazina.ru/article/696-kak-organizovat-tehnologiyu-prodaj-v-roznichnom-magazine

5. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии [электронный ресурс]. https://www.gost.ru/portal/gost, Режим доступа – свободный.

**4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля**

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе *проведения практических занятий, контрольных работ.*

Оценка качества освоения учебной программы включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию по итогам освоения дисциплины.

Текущий контроль проводится в форме: контрольных работ

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета

Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена.

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессионального обучения по профессии «Продавец непродовольственных товаров», **«**Продавец продовольственных товаров» с квалификационной характеристикой (3-й разряд), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)** | **Коды формируемых профессиональных и общих компетенций** | **Формы и методы контроля и оценки результатов обучения** |
|  | **ОК.1 – ОК.9** |  |
| **Умения:**  - организовывать рабочее место (проверка наличия и исправности инвентаря и инструмента);  - соблюдать правила охраны труда электро- и пожарной безопасности, пользоваться средствами пожаротушения.  - соблюдать правила антитеррористической безопасности и противодействия экстремистской деятельности.  - соблюдать санитарные правила для организаций торговли;  - контроль исправности и правильной эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте.  - при необходимости работа на контрольно-кассовой машине, подсчёт чеков (денег) и сдача их в установленном порядке, сверка суммы реализации с показаниями кассовых счётчиков  **Знание:**  - виды и нормы труда, материальная ответственность, организация рабочего места;  - условия труда;  - назначение, классификацию торгового инвентаря;  - устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торговотехнического оборудования и контрольно-кассового аппарата;  - правила охраны труда.  - способы сокращения потерь товаров, затрат труда и повышения доходов.  -(по необходимости) устройств, правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнение расчетных операций на ККТ;  -Трудовой Кодекс;  -Гражданский кодекс | **ПК 4.1**. Осуществлять подготовку рабочего места: проверку наличия и исправности торгово-технического оборудования, инвентаря и инструментов. | Анализ и оценка деятельности при выполнении практических работ и внеурочной рабочей тетради.  Текущее тестирование.  Проверка самостоятельных работ.  Моделирование рабочих ситуаций и отработка навыков, умений.  Квалификационный экзамен |
| **Умения:**  - контролировать качество и количество товарного прихода  - выявлять товарный дефект;  - идентифицировать товары различных товарных групп  -оформлять документацию на поставку и реализацию товаров  -заполнять и читать сопровождающую торговую операцию документацию;  - оформлять разные виды ценников;  - оформлять товарные чеки;  - оформлять паспорт на товар, имеющий гарантийные сроки пользования;  - соблюдать требования к маркировке, упаковке товаров и оформлению ценников и товарных чеков.  **Знание:**  - ассортимента товара, классификации, свойств, применения;  - характеристик торговых операций;  - требовании к качеству товаров и услуг;  - правил расшифровки артикула и маркировки;  - видов брака, правил обмена, гарантийных сроков пользования продаваемых товаров;  - основы товароснабжения в торговле;  - технологию приемки товаров в магазине;  - правила оформления документации по торговым операциям;  - виды ценников и правила их оформления  - Инструкции о приемке товаров | **ПК 4.2.** Осуществлять приёмку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары, комплектность, наличие маркировки, упаковки. Ведение отчетности и первичных документов по товарным операциям, оформление ценников и товарных чеков. | Анализ и оценка деятельности при выполнении практических работ и внеурочной рабочей тетради.  Текущее тестирование.  Проверка самостоятельных работ.  Моделирование рабочих ситуаций и отработка навыков, умений.  Квалификационный экзамен |
| **Умение:**  - осуществлять контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности;  -читать планограммы и осуществлять выкладку товара;  - подготовка товаров к продаже: распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д.  - размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы;  - осуществлять предпродажную подготовку и размещение товаров в торговом зале.  - осуществлять контроль за наличием штриховых кодов и других средств торговой маркировки товаров, предусмотренных действующим законодательством и иными нормативными правовыми актами.  **Знание:**  - технологии хранения, подготовки  товаров к продаже, размещения и выкладки;  - правила эксплуатации и санитарные требования к торгово-технологическому оборудованию;  - действующего законодательства и нормативные правовые акты. | **ПК 4.3.**  Осуществлять предпродажную подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | Анализ и оценка деятельности при выполнении практических работ и внеурочной рабочей тетради.  Текущее тестирование.  Проверка самостоятельных работ.  Моделирование рабочих ситуаций и отработка навыков, умений.  Квалификационный экзамен |
| **Умения:**  - обслуживать покупателей: предлагать и показывать товар, демонстрировать его в действии, помогать в выборе товаров;  - предоставление покупателям, при необходимости, достаточной и достоверной информации о продаваемых товарах, обеспечивающей возможность их правильного выбора;  − подсчитывать стоимость покупки и выписывать чек;  − упаковывать товар, выдавать покупку или передавать ее на контроль;  - осуществлять при отпуске покупателям проверку качества товаров доступными  методами в соответствии с инструкциями по эксплуатации, проверка комплектности и количественных характеристик продаваемых товаров.  - осуществлять коммуникации в деловой среде (консультировать клиента, презентовать товар, обратная связь по специфике деятельности, анализ текущих ситуаций);  -нивелировать возражения клиентов;  - применять правила делового этикета;  **Знание:**  - ассортимент, классификацию, характеристики и назначение непродовольственных товаров, способы пользования ими и ухода за ними;  -показатели качества групп товаров;  - правила расшифровки артикула и маркировки;  - розничные цены, приемы подбора, отмеривания отреза, комплектования продаваемых товаров;  - шкалы размеров швейных изделий и правила их определения;  - государственные стандарты и технические условия на продаваемые товары, тару и маркировку;  - Правила торговли;  - Закона о защите прав потребителя;  - типы покупателей, мотивы покупки;  - особенности поведения потребителей по целям визита в магазин;  - стандарта поведения продавца;  - моральные качества работника торговли.  - принципы профессиональной этики работника сферы обслуживания.  - нормы и правила поведения, общения в деловой профессиональной обстановке;  - этапы и технологии продаж;  - порядок действий в чрезвычайных ситуациях эвакуации покупателей из предприятий торговли. | **ПК 4.4.** Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. | Анализ и оценка деятельности при выполнении практических работ и внеурочной рабочей тетради.  Текущее тестирование.  Проверка самостоятельных работ.  Моделирование рабочих ситуаций и отработка навыков, умений.  Квалификационный экзамен |
| **Умения:**  - Подготовка товаров к инвентаризации;  - оформлять инвентаризационную опись и сличительную ведомость;  -рассчитывать товарные актируемые и не актируемые потери;  - документальное оформление товарных потерь.  Знание:  - процесса инвентаризации ТМЦ, оформления актов проведения;  - порядок подготовки товарно-материальных ценностей к проведению инвентаризации;  - порядок ведения инвентаризационной описи-акта материально-ответственными лицами и членами инвентаризационной комиссии;  - порядок выявления предварительных и окончательных результатов инвентаризаций. | **ПК 4.5.** Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. Готовить товары к инвентаризации, участвовать в проведении инвентаризации. | Анализ и оценка деятельности при выполнении практических работ и внеурочной рабочей тетради.  Текущее тестирование.  Проверка самостоятельных работ.  Моделирование рабочих ситуаций и отработка навыков, умений.  Квалификационный экзамен |

**Квалификация – «Продавец непродовольственных товаров». «Продавец продовольственных товаров»**

Квалификационная характеристика выпускника: выпускник должен быть готов к профессиональной деятельности в качестве продавца непродовольственных товаров. Основная цель подготовки по программе - прошедший подготовку и итоговую аттестацию должен быть готов применить свои знания и умения на предприятиях любого торгового профиля или производственного предприятия, в рамках поддержания коммерческого процесса товародвижения.

**Уровень квалификации – 3 разряд.**

Наименование вида профессиональной деятельности: Продавец непродовольственных товаров обладает профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

**ПК 4.1**. Осуществлять подготовку рабочего места: проверку наличия и исправности торгово-технического оборудования, инвентаря и инструментов.

**ПК 4.2.** Осуществлять приёмку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары, комплектность, наличие маркировки, упаковки. Ведение отчетности и первичных документов по товарным операциям, оформление ценников и товарных чеков.

**ПК 4.3**. Осуществлять предпродажную подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

**ПК 4.4.** Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

**ПК 4.5.** Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. Готовить товары к инвентаризации, участвовать в проведении инвентаризации.

В результате освоения образовательной программы профессиональной подготовки по профессии «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров» обучающийся осваивает профессиональную компетенцию в области систематизированных знаний о торговом деле, умений обслуживания покупателей в соответствии с действующим законодательством, нормативными документами и спецификой предприятия.