

Приложение П.1
к ООП по профессии
38.01.02 Продавец , контролёр-кассир

Программа учебной и производственной практики
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров

2022 г

Рабочая программа учебной и производственной практики (далее Программа) подготовки квалифицированных рабочих, служащих разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта программы по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждения Иркутской области «Чунский многопрофильный техникум»

Разработчик:

Харченко Е.Н., мастер производственного обучения

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	12

2. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа – является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир в части освоения квалификаций: Продавец непродовольственных товаров и основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа непродовольственных товаров соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
- 2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
- 3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
- 4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

1.2. Цели и задачи рабочей программы – требования к результатам освоения рабочей программы

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей,
- различных групп непродовольственных товаров

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение и классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации вес измерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда

1.3. Количество часов на освоение Программы:

Всего -324 часа

Учебная практика – 180 часов

Производственная практика – 144 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Результатом освоения Программы является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Продажа непродовольственных товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
ПК 4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Тематический план рабочей программы

Наименования разделов рабочей программы	Виды работ	Всего часов
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров		180
Тема 1. Распознавание ассортимента непродовольственных товаров: текстильных и швейно-трикотажных изделий.	Распознавание ассортимента хлопчатобумажных и льняных тканей. Виды переплетений, отделка, назначение. Ассортимент штучных изделий. Распознавание ассортимента шелковых и шерстяных тканей. Виды переплетений, отделка, назначение. Ассортимент штучных изделий Распознавание ассортимента нетканых материалов и искусственного меха, отделка, назначение. Требование к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Способы отмеривания и правила продажи. Распознавание ассортимента трикотажных товаров.	16
Тема 2. Распознавания видов переплетения и отделки тканей	Определять свойства тканей, виды ткацких переплетений, отделка тканей.	12
Тема 3. Распознавание ассортимента обувных товаров.	1. Подготовка обувных товаров к продаже: проверка по внешнему виду, соответствие маркировки, определение размера 2. Упаковка обувных товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей	16
Тема 4. Распознавание ассортимента пушно-меховых товаров.	Распознавание ассортимента верхней меховой одежды и меховых женских уборов по всем признакам Распознавание ассортимента меховых головных уборов, меховых перчаток и рукавиц по всем признакам 1. Подготовка пушно-меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера 2. Упаковка пушно-меховых товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей	8
Тема 5. Распознавание ассортимента парфюмерно-	Распознавание ассортимента духов, одеколонов, туалетных вод. Распознавание ассортимента декоративной косметики	12

косметических галантерейных товаров.	Распознавание ассортимента средств по уходу за полостью рта, за кожей лица, волосами, средств для бритья Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Правила продажи	
Тема 6. Распознавание ассортимента товаров бытовой химии	Распознавание ассортимента синтетических моющих и вспомогательных средств по всем признакам Распознавание ассортимента клеящих товаров Распознавание ассортимента лакокрасочных товаров (олифы, краски, лаки), пигментов, шпаклевки, грунтовки, морилки, смывки, инструментов для малярных работ по всем признакам. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Правила продажи. Сроки реализации. Консультация и обслуживание покупателей.	8
Тема 7. Распознавание ассортимента посудохозяйственных товаров	Распознавание ассортимента стеклянной и керамической посуды по всем признакам Распознавание ассортимента металлической посуды и посуды из пластических масс по всем признакам Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Правила продажи.	6
Тема 8. Распознавание ассортимента отделочных товаров	Подготовка товаров к продаже обоев, линолеума, ламината по всем признакам Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение. Консультация и обслуживание покупателей.	6
Тема 9. Распознавание ассортимента художественных изделий и сувениров.	Распознавание ассортимента струнных, духовых музыкальных инструментов по всем признакам Распознавание ассортимента спортивных товаров по всем признакам Распознавание ассортимента школьно-письменных и канцелярских товаров. Распознавание ассортимента игрушек по всем признакам Распознавание ассортимента фото-видео-товаров Распознавание ассортимента теле-радиотоваров Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов.	8
Тема 10. Распознавание	Определение ассортимента, определение качества и цены проводов и шнуров.	8

ассортимента бытовых электрических товаров.	<p>Определение ассортимента и правил эксплуатации электрических ламп накаливания.</p> <p>Определение ассортимента, правил эксплуатации, упаковки и транспортировки бытовых электрических машин.</p>	
Тема 11. Распознавание и продажа ассортимента верхней одежды	Изучение ассортимента верхней одежды. Приемка товаров по количеству и качеству. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Состояние моды текущего сезона.	8
Тема 12. Распознавание и продажа ассортимента лёгкого платья	Изучение ассортимента легкого платья. Приемка товаров по количеству и качеству. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях.	6
Тема 13. Распознавание и продажа ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов	Изучение ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	6
Тема 14. Распознавание и продажа ассортимента текстильной и швейной галантереи	Изучение ассортимента текстильной и швейной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.	8
Тема 15. Распознавание и продажа ассортимента металлической, пластмассовой и кожаной галантереи	Изучение ассортимента металлической, пластмассовой и кожаной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.	8
Тема 16. Распознавание и продажа ассортимента силикатных товаров	Изучение ассортимента стеклянных и керамических изделий. Приемка по количеству и качеству. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение, транспортировка изделий. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи силикатных товаров.	8
Тема 17. Распознавание и продажа ассортимента	Изучение ассортимента и оценка качества металлохозяйственных товаров. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в	6

металлохозяйственных товаров	торговом зале магазина. Правила продажи.	
Тема 18. Распознавание и продажа ассортимента ювелирных изделий	Изучить ассортимент ювелирных товаров и часов по каталогам. Требования к качеству ювелирных изделий. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода за ювелирными изделиями.	6
Тема 19. Распознавание и продажа ассортимента культтоваров	Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Консультация покупателей, упаковка, расчет с покупателями.	8
Тема 20. Подготовка к работе и эксплуатации торгово-технологического оборудования	Изучение основных видов торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи непродовольственных товаров. Отработать навыки взвешивания непродовольственных товаров на настольных и электронных весах. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.	8
Тема 21. Оформление отчётной документации	Оформление накладных, приходного кассового ордера, акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей, акта об уценке лоскута, акта о перемеривании тканей. Составление товарного отчета.	6
Дифференцированный зачет.		2

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Для реализации рабочей программы имеется лаборатория торгово-технологического оборудования и учебного магазина.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением; --

Оборудование лаборатории торгово-технологического оборудования:

- рабочие места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - контрольно-кассовые машины;
- весоизмерительное оборудование: весы циферблатные, электронные, товарные;
- комплект гирь;
 - метры деревянные;
 - витрины, вешала, манекены, прилавки, столы;
 - торговый инвентарь для непродовольственных товаров.

Оборудование лаборатории учебного магазина:

- рабочие места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - комплект учебно-наглядных пособий;
 - комплект бланков торгово-технической и отчетной документации;
 - комплект учебно-методической документации по темам программы.
 - контрольно-кассовые машины;
- весоизмерительное оборудование: весы циферблатные, электронные, товарные;
- комплект гирь;
 - метры деревянные;
 - образцы товаров (галантереи, парфюмерии, тканей, стеклянной и фарфорофаянсовой посуды, пластмассовых изделий и др.);
 - витрины, вешала, манекены, прилавки, столы;
 - торговый инвентарь для непродовольственных товаров.

Реализация рабочей программы предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- рабочее место продавца по группе товаров, контрольно-кассовые машины;
- весы и комплект гирь
- товары различных непродовольственных групп
- торговый инвентарь для непродовольственных товаров.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1 Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач.проф.образования/А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, Е.Л. Пехташева и др; под ред. А.Н.Неверова и Т.И. Чалых -10-е изд., стер – М.:Издательский центр «Академия», 2018.-560с.

Дополнительные источники:

1 Васильева Н.О. Товароведение бытовых электротехнических товаров: Учеб.пособие для студ.высш.учеб.заведений/– М.: Издательский цент «Академия», 2015

2 Магомедов Ш.Ш. Товароведение и экспертиза обуви: Учебник/– М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018

3 Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий: Рабочая тетрадь для нач.проф.образования/– М.: Издательский центр «Академия». – 2016

4 Савина З.Г., Комаровская М.С.. Практические работы по товароведению непродовольственных товаров:– М.: Экономика. 2016

5 Товароведение и экспертиза швейно-трикотажных товаров: Учебное пособие – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2016

6 Товароведение и экспертиза текстильных товаров: Учебное пособие. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2016

7 Основы торговли. Розничная торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2015

8 Товароведение непродовольственных товаров. Часть 1, 2. Серия «Учебники XXI века». – Ростов р/Д: Феникс, 2018

9 Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: Учеб.длянач.проф.образования/ Под ред. А.Н. Неверова, Т.И.Чалых. – М.: ПрофОбрИздат, 2017

10 Продавец: Учебное пособие для учащихся профессиональных училищ и лицеев. Изд.4-е, доп. и перер. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2016

11 Учет и отчетность в торговле: Учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2016

12 Товароведение и экспертиза кожевенно-обувных товаров: Учебное пособие. Изд- е 2-е, перераб. и допол. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2018

13 Закон «О защите прав потребителей»

Интернет-ресурсы:

1 Товароведение: <http://znaytovar.ru>;
Электронная библиотека - <https://www.book.ru/>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение Программы Продажа непродовольственных товаров базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: Основы деловой культуры, Организация и технология розничной торговли.

Программа обеспечивается учебно-методической документацией по всем разделам. Имеется в наличии материально-техническая база, обеспечивающая проведение всех видов практических занятий.

Различные формы учебной практики обеспечивают освоение обучающимися профессиональных компетенций.

При проведении занятий по учебной практике в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление учебной группы на подгруппы не менее 10 человек.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках рабочей программы профессионального модуля Продажа непродовольственных товаров является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Производственная практика проводится на предприятиях торговли, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу Розничная торговля непродовольственными товарами следующие: преподаватели имеют среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой следующие: мастера производственного обучения имеют квалификацию по профессии рабочего на 1–2 разряда выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Осуществление проверки качества, комплектности непродовольственных товаров.	<p>правильность определения качества непродовольственных товаров;</p> <p>правильность проведения органолептической экспертизы отдельных групп товаров;</p> <p>правильности и точность определения количества поступившего товара;</p> <p>точность определения маркировки непродовольственных товаров.</p>	<p>оценка выполнения самостоятельной работы на учебной практике</p> <p>оценка практических работ во время учебной практики</p>
Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании.	<p>правильность осуществления приемки товаров;</p> <p>правильность распаковки отдельных групп непродовольственных товаров;</p> <p>правильность размещения и выкладки непродовольственных товаров в торговом зале</p> <p>точность соблюдения правил размещения и выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании; правильность эксплуатации торгово-технологического оборудования.</p>	<p>оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы;</p> <p>оценка практических работ;</p> <p>наблюдение, оценка результатов работы на практике;</p>
Обслуживание покупателей, консультирование о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	<p>скорость обслуживания покупателей;</p> <p>ясность предоставления достоверной информации о качестве товаров;</p> <p>правильность консультирования покупателей о потребительских свойствах товаров;</p> <p>полнота и достоверность</p>	<p>наблюдение, экспертная оценка результатов работы на практике;</p> <p>оценка в рамках текущего контроля</p>

	<p>сведений о производителях товаров;</p> <p>соответствие предоставления сведений о безопасности непродовольственных товаров;</p> <p>правильность решения ситуационных и проблемных задач по продаже товаров и обслуживанию покупателей</p>	<p>(практических работ, контрольных работ по темам МДК, зачетов, тестовых заданий и т.д.).</p>
<p>Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>	<p>скорость и правильность выполнения вычислительных операций на калькуляторе;</p> <p>точность заполнения и ведения отчетных документов;</p> <p>точность произведения расчетов с покупателями.</p>	<p>наблюдение, оценка выполнения практического задания;</p> <p>экспертная оценка итогов учебной и производственной практики;</p> <p>экзамен по модулю;</p> <p>экспертная оценка выполнения пробных и выпускных квалификационных работ</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии;</p> <p>активность инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности;</p> <p>наличие положительных отзывов по итогам учебной и производственной практики;</p> <p>участие в конкурсах</p>	<p>наблюдение и оценка занятиях, в процессе учебной и производственной практики;</p>

	профессионального мастерства, тематических мероприятиях	
Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	результативность определения задач деятельности, с учетом поставленной руководителем цели; правильность формулирования конкретных целей и на их основе планирования своей деятельности; личностная оценка эффективности и качества собственной деятельности в определенной рабочей ситуации;	экспертная оценка эффективности и правильности принимаемых решений в процессе учебной практики и производственной практики; самооценка результативности и качества выполненной работы
Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	самоанализ и коррекция собственной деятельности в определенной рабочей ситуации; правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, сырья, инструментов	оценка эффективности и правильности принимаемых решений на практических занятиях, в процессе учебной практики и производственной практики;
Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	правильность отбора, обработки и результативного использования необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач; оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации.	наблюдение и оценка эффективности и правильности выбора информации для выполнения профессиональных задач в процессе учебной и производственной практики, во время выполнения практических работ.
Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	оперативность и самостоятельность в поиске информации; целесообразность выбора источников информации	оценка самостоятельных работ (рефератов, докладов, презентаций и т.п.)
Использовать информационно-коммуникационные	самостоятельность и активность в применении ресурсов сети Интернет и	оценка самостоятельно оформленной

технологии в профессиональной деятельности.	электронных обучающих материалов для решения профессиональных задач	документации, презентаций и т.д.
Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	заинтересованность в достижении общего результата групповой деятельности; эффективность выполнения своей роли в групповой деятельности; соблюдение правил деловой культуры при общении с коллегами, руководством, клиентами	наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности в процессе учебной и производственной практики; оценка самоанализа своей роли в групповой деятельности наблюдение и оценка на занятиях, в процессе учебной и производственной практики
Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдение правил продажи отдельных видов товаров; соблюдение сроков годности и реализации товаров; соблюдение действующих санитарных норм и правил.	наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении квалификационных работ, при выполнении практических заданий во время учебной практики;
Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	аргументированность и полнота высказываемых суждений о необходимости исполнения воинской обязанности; соответствие уровня развития физических качеств возрасту, освоение основ военной службы	Экспертная оценка деятельности во время учебной и производственной практики

**Календарно – тематический план
ПРОГРАММЫ**

№ п/п	Дата	Наименование темы занятий	Количество часов
		2 курс	
1		Распознавание ассортимента непродовольственных товаров: текстильных и швейно-трикотажных изделий.	8
2		Распознавание ассортимента непродовольственных товаров: текстильных и швейно-трикотажных изделий.	8
3		Распознавания видов переплетения и отделки тканей	6
4		Распознавания видов переплетения и отделки тканей	6
5		Распознавание ассортимента обувных товаров.	8
6		Распознавание ассортимента обувных товаров.	8
7		Распознавание ассортимента пушно-меховых товаров.	8
8		Распознавание ассортимента парфюмерно-косметических галантерейных товаров.	6
9		Распознавание ассортимента парфюмерно-косметических галантерейных товаров.	6
10		Распознавание ассортимента бытовой химии	8
	Всего часов		72
		3 курс	
11		Распознавание ассортимента посудо-хозяйственных товаров	6
12		Распознавание ассортимента отделочных товаров	6
13		Распознавание ассортимента художественных изделий и сувениров.	8
14		Распознавание ассортимента бытовых электрических товаров.	8
15		Распознавание и продажа ассортимента верхней одежды	8
16		Распознавание и продажа ассортимента лёгкого платья	6
17		Распознавание и продажа ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов	6
18		Распознавание и продажа ассортимента текстильной и швейной галантереи	8
19		Распознавание и продажа ассортимента металлической, пластмассовой и кожаной галантереи	8

20		Распознавание и продажа ассортимента силикатных товаров	8
21		Распознавание и продажа ассортимента металлохозяйственных товаров	6
22		Распознавание и продажа ассортимента мебельных товаров	6
23		Распознавание и продажа ассортимента строительных материалов	8
24		Распознавание и продажа ассортимента ювелирных изделий	8
25		Распознавание и продажа ассортимента культтоваров	8
26		Подготовка к работе и эксплуатации торгово-технологического оборудования	6
27		Оформление отчётной документации	6
28		Изучение закона «О защите прав потребителей»	4
		Дифференцированный зачет.	2

	Производственная практика	144
№	Наименование темы	
1	Подготовка рабочего места продавца в отделе бытовой химии.	6
2	Подготовка рабочего места продавца в отделе радиоэлектронных товаров.	6
3	Подготовка рабочего места продавца в отделе пушно-меховых товаров.	6
4	Подготовка рабочего места продавца в отделе по продаже тканей.	6
5	Приемка металлических галантерейных товаров.	6
6	Приемка по количеству и качеству лакокрасочных изделий.	6
7	Приемка непродовольственных товаров по количеству и качеству.	6
8	Подготовка текстильных товаров к продаже.	6
9	Размещение и выкладка канцелярских товаров в торговом зале.	6
10	Соблюдение деловой этики при общении с покупателями.	6
11	Товарные вычисления и правила расчета с покупателями.	6
12	Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.	6
13	Обслуживание и расчет с покупателями, в магазинах с традиционным методом обслуживания.	6
14	Подготовка мебельных товаров к продаже.	6
15	Подготовка к продаже обувных товаров .	6
16	Материальная ответственность продавца непродовольственных товаров.	6
17	Подготовка торгового зала и товаров к продаже.	6
18	Предпродажная подготовка товаров к продаже.	6
19	Участие в проведении инвентаризации и оформление документов по итогам.	6
20	Работа по оформлению витрин.	6
21	Работа по оформлению ценников	6
22	Участие в составлении актов на товар, пришедший в полную негодность.	6
23	Участие в составлении актов на товар, пришедший в частичную негодность.	
24	Оформление акта переоценки товаров.	

**Календарно-тематический план прохождения производственной практики
(по профилю специальности)**

Дата	Перечень выполненных работ	Часов
	Подготовка рабочего места продавца в отделе бытовой химии.	6
	Подготовка рабочего места продавца в отделе радиоэлектронных товаров.	6
	Подготовка рабочего места продавца в отделе пушно-меховых товаров.	6
	Подготовка рабочего места продавца в отделе по продаже тканей.	6
	Приемка металлических галантерейных товаров.	6
	Приемка по количеству и качеству лакокрасочных изделий.	6
	Приемка непродовольственных товаров по количеству и качеству.	6
	Подготовка текстильных товаров к продаже.	6
	Размещение и выкладка канцелярских товаров в торговом зале.	6
	Соблюдение деловой этики при общении с покупателями.	6
	Товарные вычисления и правила расчета с покупателями.	6
	Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.	6
	Обслуживание и расчет с покупателями, в магазинах с традиционным методом обслуживания.	6
	Подготовка мебельных товаров к продаже.	6
	Подготовка к продаже обувных товаров .	6
	Материальная ответственность продавца непродовольственных товаров.	6
	Подготовка торгового зала и товаров к продаже.	6
	Предпродажная подготовка товаров к продаже.	6
	Участие в проведении инвентаризации и оформление документов по итогам.	6
	Работа по оформлению витрин.	6
	Работа по оформлению ценников	6
	Участие в составлении актов на товар, пришедший в полную негодность.	6
	Участие в составлении актов на товар, пришедший в частичную негодность.	6
	Оформление акта переоценки товаров.	6
ИТОГО		144

