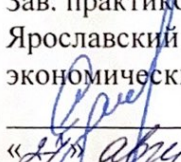


Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области
Ярославский торгово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Зав. практикой ГПОУ ЯО
Ярославский торгово-
экономический колледж

О.С. Смирнова
«27» августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих
(продавец продовольственных товаров, продавец
непродовольственных товаров)**

программы подготовки специалистов среднего звена

**Специальность 38.02.05 «Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров»**

Базовый уровень подготовки

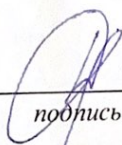
г.Ярославль, 2021

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Специальность: 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»
Профессиональный модуль: ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров)
Форма обучения: очная

Исполнитель:

Мастер производственного
обучения ГПОУ ЯО ЯТЭК
должность


подпись

Д.С.Девяткина 27.08.2021
расшифровка подписи дата

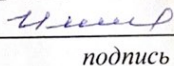
СОГЛАСОВАНО:

Зав.практикой ГПОУ ЯО
ЯТЭК
должность


подпись

О.С.Смирнова 27.08.2021
расшифровка подписи дата

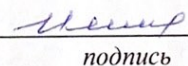
Председатель предметно-
цикловой комиссии
специальностей коммерция
и товароведения
должность


подпись

М.Г.Ильина 27.08.2021
расшифровка подписи дата

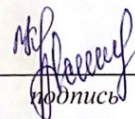
Рецензент:

Преподаватель высшей
категории ЯТЭК
должность


подпись

М.Г.Ильина 27.08.2021
расшифровка подписи дата

Специалист
отдела персонала
ООО «Лента»
должность


подпись

К.В.Смирнова 27.08.2021
расшифровка подписи дата

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена ГПОУ ЯО Ярославский торгово-экономический колледж по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): Продажа непродовольственных товаров, Продажа продовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Организация продажи продовольственных товаров

- 4.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.
- 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
- 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
- 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

Организация продажи непродовольственных товаров

- 4.5. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
- 4.6. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
- 4.7. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли.

Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения практики:

Цель рабочей программы учебной практики – формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, необходимых для выполнения работ по рабочей профессии «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров», обучение трудовым приемам, операциям, приобретение практического опыта работы для освоения соответствующей профессии.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной практики должен:

Продавец непродовольственных товаров:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп непродовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- подготавливать товар к продаже: распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д.
- подготавливать рабочее место: проверка наличия и исправности инвентаря и инструмента; размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства;
- обслуживать покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека; оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки, упаковка и выдача покупки;
- консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах, состоянии моды текущего сезона;

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества;
- назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- Закон о защите прав потребителей.

Продавец продовольственных товаров:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп продовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды товаров;
- оценивать качество пищевых продуктов по органолептическим показателям, распознавать дефекты, устанавливать градации качества;
- создавать оптимальные условия хранения товаров;
- обслуживать покупателей: нарезка, взвешивание и упаковка товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки;
- консультировать покупателей о назначении, свойствах, вкусовых особенностях, питательной ценности, нормах потребления, условиях и сроках хранения товаров;
- подготавливать товар к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида;
- подготавливать рабочее место: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря, установка весов, получение и размещение упаковочного материала;
- размещать товар по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы;

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- показатели качества различных групп товаров, дефекты;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп товаров;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда;
- основы санитарии и гигиены розничных торговых предприятий.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики -
180 часов.

1.4. Место и время проведения учебной практики

Местом прохождения учебной практики являются организации и учреждения различных форм собственности и правового статуса, осуществляющие коммерческую деятельность.

Время прохождения учебной практики определяется графиком учебного процесса и расписанием занятий.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении учебной практики – 6 часов и не более 36 академических часов в неделю.

На обучающихся, проходящих учебную практику на базах практической подготовки, распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие на базе практической подготовки.

1.5. Отчетная документация:

В период прохождения учебной практики обучающиеся ведут дневник по практике.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПМ.04

Результатом освоения учебной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности (ВПД): продажа непродовольственных товаров, продажа продовольственных товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
ПК 4.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 4.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 4.5.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 4.6.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 4.7.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04

3.1. Тематический план учебной практики ПМ.04

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
ПК 4.1.- ПК 4.7.	ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров»	180	<i>Организация продажи продовольственных товаров</i> Тема 1. Ознакомление с торговой организацией Тема 6. Идентификация ассортимента продовольственных товаров Тема 7. Приемка по количеству и качеству. Размещение товаров на хранение Тема 8. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале Тема 9. Продажа различных групп продовольственных товаров. Обслуживание покупателей <i>Организация продажи непродовольственных товаров</i> Тема 2. Идентификация ассортимента непродовольственных товаров Тема 3. Приемка по количеству и качеству. Размещение товаров на хранение Тема 4. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале Тема 5. Продажа различных групп непродовольственных товаров. Обслуживание покупателей	72 6 12 6 18 30 108 24 12 18 54 180
			Всего часов	

3.2 Содержание учебной практики профессионального модуля ПМ.04

№ п/п	Тема	Время	Виды и содержание работ	Коды компетенций		ПО, У				
				ОК	ПК					
2.	Идентификация ассортимента непродовольственных товаров	4 дня	<p>2.1. Идентификация ассортимента различных товарных групп (текстильных, одежно-обувных, пушно-меховых) по группам, подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p> <p>2.2. Идентификация ассортимента различных товарных групп (посудохозяйственных товаров и товаров бытовой химии) по группам, подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p> <p>2.3. Идентификация ассортимента различных товарных групп (товаров культурно-бытового назначения и электротоваров) по группам, подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p> <p>2.4. Идентификация ассортимента различных товарных групп (парфюмерно-косметических и галантерейных товаров и книг) по группам, подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p>			У 2				
							6 час			
							6 час			
							6 час			
3.	Приемка по количеству и качеству. Размещение товаров на хранение	2 дня	<p>3.1. Приемка товаров по количеству и качеству Участие в приемке товаров по количеству и качеству в отделе. Расшировка маркировки и установление ее соответствия требованиям нормативных документов. Оценка качества товаров по органолептическим показателям на соответствие требованиям стандарта. Проверка количественных характеристик товаров. Проверка комплектности товаров. Распознавание дефектов. Установление градаций качества товаров.</p> <p>3.2. Размещение товаров на хранение Проверка соблюдения условий хранения товаров на соответствие требованиям нормативных документов. Идентификация торговой мебели, установление ее соответствия технико-</p>			У 5				
							6 час			
						ПК 1.1 ПК 1.4				
						ПК 1.1 ПК 1.4				
						ПК 1.2 ПК 1.4				

			эксплуатационным и санитарно-гигиеническим требованиям. Размещение товаров на хранение с учетом принципов и правил.				
4.	Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале	3 дня	6 час	<p>4.1. Организация рабочего места продавца Подготовка рабочего места продавца в соответствии с требованиями техники безопасности: Проверка наличия и исправности торгового инвентаря и размещение на видном и доступном месте. Размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства. Проверка правильности оформления ценников. Подготовка к работе весоизмерительного оборудования. Оформление витрин и контроль за их состоянием.</p> <p>4.2. Подготовка товаров к продаже Подготовка различных групп непродовольственных товаров к продаже в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров: вскрытие тары, чтение и расшифровка маркировки, рассортировка товаров, проверка внешнего вида, комплектности, облагораживание товаров, оформление ценников.</p> <p>4.3. Размещение и выкладка товаров Размещение товаров в торговом зале по группам, подгруппам, признакам классификации Выкладка товаров на торгово-технологическом оборудовании в соответствии с принципами и правилами мерчандайзинга Идентификация торговой мебели для торгового зала, установление соответствия мебели технико-эксплуатационным и санитарно-гигиеническим требованиям Соблюдение правил охраны труда при размещении и выкладке товаров</p>			ПК 1.2 У 2 У 4 У 5 У 6

5.	Продажа различных групп непродовольственных товаров. Обслуживание покупателей.	9 дней	6 час	<p>5.1. Приобретение практического опыта по продаже <i>несудознающихся товаров</i> в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; - проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей». 	ПК 1.3	ПО1
			6 час	<p>5.2. Приобретение практического опыта по продаже <i>товаров бытовой химии</i> в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; - проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей». 	ПК 1.4	ПО2 У 1 У 2 У 3 У 4
			6 час	<p>5.3. Приобретение практического опыта по продаже <i>электробытовых товаров</i> в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, оформление гарантийного талона, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; - проверка качества и комплектности товаров, наличия эксплуатационных документов; - проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ 		

	«О защите прав потребителей».		
12 час	<p>5.4. Приобретение практического опыта по продаже товаров культурно-бытового назначения в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, оформление гарантийного талона, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; - проверка качества и комплектности товаров, наличия эксплуатационных документов; - проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей». 		
12 час	<p>5.5. Приобретение практического опыта по продаже текстильных, одёжно-обувных и пушно-меховых товаров в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; состоянии моды текущего сезона; - проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей». 		

		6 час	<p>5.6. Приобретение практического опыта обслуживания покупателей и продажи <i>народно-косметических, галантерейных</i> в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров, помощь в обслуживании покупателей: предложение и показ товаров, подбор чека, выбор товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, упаковка и выдача покупки;</p> <ul style="list-style-type: none"> - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; состоянии моды текущего сезона; <p>проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей».</p>
		6 час	<p>5.7. Приобретение практического опыта обслуживания покупателей и продажи <i>ювелирных товаров и часов, изделий народных художественных промыслов и книжных товаров</i> в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах; состоянии моды текущего сезона; <p>проведение обмена и возврата товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей».</p>

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предусматривает наличие торговых организаций разных форм собственности, с которыми заключены договора на долгосрочной основе.

Торговые организации оснащены современным торгово-технологическим оборудованием и инвентарем, широким ассортиментом товаров, комплектом нормативно-технической документации, комплектом учебно-методической документации (каталоги, схемы, плакаты и др.)

1.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень нормативно-правовых документов, учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы при изучении раздела

Основные источники

Федеральные законы и нормативные документы

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 № 2300/1-1 (с изменениями и дополнениями от 09.01.1996 №2-ФЗ, от 17.12.1999 № 212-ФЗ, от 30.12.2001 № 196-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 02.11.2004 № 127-ФЗ, от 21.12.2004 № 171-ФЗ, от 27.07.2006 № 140-ФЗ, от 16.10.2006 № 160-ФЗ, от 25.11.2006 № 193-ФЗ, от 25.10.2007 № 234-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 23.11.2009 № 261-ФЗ).
2. «Правила продажи отдельных видов товаров» Постановление правительства РФ от 19 января 1998г. № 55 (в ред. от 27.03.2007 г. № 185).
3. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.
4. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли.
5. Нормативные документы (ГОСТ, ГОСТ Р, ОСТ, ТУ) по группам продукции.

Учебники и учебные пособия

1. Неверов А.Н., Чалых Т.И. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами – М.: ПрофОбрИздат, 2010.
2. Т. Р. Парфентьева, Н. Б. Миронова, А. А. Петухова «Оборудование торговых предприятий – М.: ИЦ «Академия», 2009.
3. Технология розничной торговли / Учебное пособие под редакцией Л.А. Брагина – М.: ИЦ «Академия», 2010.

4. Фатыхов Д. Ф. , Белехов А. Н. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту/ учебное пособие для НПО – М: ИЦ «Академия», 2009.

Справочники

- 1.Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3т./С.В Золотова, Е.Л. Пехташева, Е.Ю. Райкова, Т.И. Чалых и др. – М.: ИЦ «Академия», 2010.

Дополнительные источники:

Учебники и учебные пособия

1. Арустамов Э. А. Охрана труда в торговле – ИЦ «Академия», 2009.
2. Бурмистров В. Г. Организация торговли непродовольственными товарами. – М.: Зерцало, 2009.
3. Вилкова С. А. Товароведение и экспертиза парфюмерно-косметических товаров – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2004.
4. Иванова В. Я. Основы эстетики потребительских товаров. Учебное пособие – М.: ИТК «Дашков и К», 2008.
5. Ильина М.Г. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум. Учебное пособие для НПО – М.: ИЦ «Академия», 2011.
6. Ильина М.Г. Учебное пособие «Внеаудиторная работа учащихся по ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» по профессии 100701.01 «Продавец, контролер-кассир».
7. Казанцева Н. С. Товароведение непродовольственных товаров – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.
8. Козюлина Н.С. Товароведение непродовольственных товаров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011.
9. Каплина С. А. Технология торговли. Учебное пособие для СПО – Ростов н/Д: Феникс, 2009.
- 10.Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров. ОАО «Московские учебники» – Ростов н/Д: «Феникс», 2009.
- 11.Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров. Часть 1, 2. Серия «Учебники XXI века» - Ростов н/Д: Феникс 2009.
- 12.Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник – М.: ИТК «Дашков и К», 2010.
- 13.Райкова Е.Ю., Додонкин Ю.В. Теория товароведения. М.: Академия, 2010
- 14.Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе. – М.: Деловая литература, 2005.
15. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций. М.: Деловая литература, 2009.

16. Сероштан М.В., Михеева Е.Н. Качество непродовольственных товаров. М.: Дашков и К^о, 2006.

17. Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Снитко А.П. Товароведение непродовольственных товаров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.

Каталоги товаров ведущих фирм-производителей

Soni, Panasonic, Philips и др.

Отраслевые журналы и газеты

журналы «Стандарты и качество», «Потребитель», «Спрос», «Интерьер», «Мерчендайзинг», «Витрина», «Торговое оборудование», «Российская торговля» (журнал и газета), «Торговая газета», «Современная торговля» и др.

Интернет-ресурсы

1. <http://www.Fashiontime.ru/category/trends.html> – сайт «Тенденции моды»
2. www.znaytovar.ru – сайт «Знай товар»;
3. www.gsen.ru – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
4. www.torgrus.com – сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
5. www.garant.ru – справочно-правовая система Гарант;
6. www.consultant.ru – справочно-правовая система Консультант Плюс;
7. www.retailer.ru – сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
8. www.reteilerclub.ru – учебно-информационный проект Супер –розница;
9. www.sovtorg.panor.ru – сайт «Современная торговля».

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля является освоение МДК 04.01. Раздел 2 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» (Товароведение непродовольственных товаров) для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Производственную практику осуществляют мастера производственного обучения при наличии высшего или среднего –

специального образования, имеющие на 1-2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным. Мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Контроль и оценка результатов прохождения производственной практики осуществляется руководителем практики в форме дифференцированного зачета. В результате прохождения производственной практики в рамках профессионального модуля обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме итогового (квалификационного) экзамена по профессиональному модулю.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none"> - Приемка товаров произведена в соответствии с требованиями нормативных документов - Товары идентифицированы в соответствии с маркировкой - Оценка качества товаров по органолептическим показателям проведена в соответствии с требованиями ГОСТ по каждой товарной группе - Проверка комплектности отдельных групп товаров произведена в соответствии с эксплуатационными документами 	<p>Зачеты по производственной практике по всем темам</p> <p>Комплексный экзамен по профессиональному модулю, который проводится в учебном магазине образовательного учреждения</p> <p>Методы: наблюдение за выполнением видов практических работ студентов, анализ отчетов по практике.</p>
ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании	<ul style="list-style-type: none"> - Соблюдение правил охраны труда в соответствии с нормативными документами - Подготовка товаров к продаже произведена в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров - Рациональный подбор торговой мебели и обоснование своего выбора - Соблюдение правил и принципов при размещении и выкладке товаров 	

	в соответствии с установленными требованиями	
ПК 3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	<ul style="list-style-type: none"> - Подготовка рабочего места продавца произведена в соответствии с требованиями техники безопасности и санитарных норм - Рациональный подбор торгового инвентаря, упаковочного материала и обоснование своего выбора - Обслуживание покупателей произведено согласно Правил продажи отдельных видов товаров и Закона РФ «О защите прав потребителей» - Квалифицированная консультация о потребительских свойствах, качестве, требованиях безопасности эксплуатации товаров 	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять 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
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля - Наличие положительных отзывов руководителя практики - Участие в профессиональных конкурсах, семинарах, конференциях по тематике профессионального модуля 	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	- Рациональное планирование и организация своей деятельности в области продажи различных групп непродовольственных товаров и обслуживания покупателей	
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести	<ul style="list-style-type: none"> - Способность принимать решения в стандартных и нестандартных производственных ситуациях - Способность самостоятельно выполнять все виды работ торгово-технологического процесса - Самоанализ и коррекция результатов собственной 	

ответственность за результаты своей работы	деятельности	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	– Обоснованность выбора и оптимального состава источников для решения поставленной задачи	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	– Результативность и широта использования информационно-коммуникативных технологий при решении профессиональных задач	
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	– Коммуникабельность при взаимодействии с покупателями и соблюдение принципов профессиональной этики	
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	– Соблюдение правил реализации товаров	
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	- Готовность исполнять воинскую обязанность, в т.ч. с применением полученных профессиональных знаний - Стремление к здоровому образу жизни	