

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Крым
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
Заведующий АФ ГБПОУ РК «РКИГ»
_____ А.Р. Балабанова
« ____ » _____ 2022г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО ПМ.01 ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
ПРОФЕССИИ 38.01.02 ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЁР - КАССИР

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО
на заседании ЦМК общепрофессиональных
и профессиональных дисциплин.
Протокол № ____ от « ____ » _____ 2022 г
Председатель ЦМК _____ Т.Ю.Дубова

ПАСПОРТ
Практико-ориентированных занятий МДК.01.01. Розничная торговля
непродовольственными товарами
Профессия 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

Наименование раздела, темы	Номер практико-ориентированного занятия	Наименование практико-ориентированного занятия	Кол-во часов
МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами			
Раздел ПМ 1. Изучение ассортимента непродовольственных товаров			
Тема 1.1. Защита прав потребителей	№ 1.	Решение ситуационных задач с использованием Закона «О защите прав потребителей». Овладение навыками составления претензии	2
Тема 1.2. Введение в товароведение	№ 2.	Изучение потребительских свойств непродовольственных товаров	2
	№ 3.	Распознавание информационных знаков на маркировке непродовольственных товаров	2
	№ 4.	Изучение стандартов на непродовольственные товары	2
Тема 1.3. Текстильные, швейные, трикотажные товары	№ 5.	Распознавание ассортимента тканей	2
	№ 6.	Распознавание ассортимента и определение размера швейных изделий	2
	№ 7.	Распознавание ассортимента трикотажных изделий по видам и группам	2
	№ 8.	Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации швейных и трикотажных товаров	2
Тема 1.4. Пушно-меховые и овчинно - шубные товары	№ 9.	Изучение видов и свойств пушно-меховых полуфабрикатов	2
Тема 1.5. Кожевенно - обувные товары	№ 10.	Изучение отличительных особенностей натуральных кож от искусственных и синтетических	2
	№ 11.	Распознавание ассортимента мужской, женской и детской обуви	2
	№ 12.	Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации обувных товаров	2
Тема 1.6. Галантерейные товары	№ 13.	Распознавание ассортимента галантерейных товаров по видам	2

	№ 14.	Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации галантерейных товаров	2
Тема 1.7. Парфюмерно-косметические товары	№ 15.	Распознавание ассортимента парфюмерных товаров	2
	№ 16.	Распознавание ассортимента косметических товаров	2
	№ 17.	Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах применения парфюмерно-косметических товаров	2
Тема 1.8. Товары культурно-бытового назначения	№ 18.	Распознавание ассортимента школьно-письменных канцелярских и офисных товаров	2
	№ 19.	Распознавание ассортимента игрушек. Оценка качества по органолептическим показателям	2
	№ 20.	Ознакомление с ассортиментом электробытовых товаров	2
Тема 1.9. Мебельные и строительные товары. Спортивные товары	№ 21.	Ознакомление с ассортиментом мебели	2
Тема 1.10. Посудохозяйственные товары	№ 22.	Изучение ассортимента стеклянных изделий	2
	№ 23.	Распознавание ассортимента чугунной, стальной, алюминиевой посуды по внешним признакам	2
	№ 24.	Изучение ассортимента синтетических моющих средств, мыла хозяйственного	2
	№ 25.	Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации посудохозяйственных товаров	2
Тема 1.11. Ювелирные товары	№ 26.	Ознакомление с ассортиментом ювелирных изделий	2
	№ 27.	Овладение навыками показа и консультации покупателей об особенностях ювелирных изделий и правилами обращения и ухода за ними	2
Раздел ПМ 2. Приемка, размещение и подготовка к продаже непродовольственных товаров			
Тема 2.1. Приемка товаров. Подготовка товаров к продаже	№ 28.	Документальное оформление приемки товаров	2
	№ 29.	Оформление праздничной упаковки	2
	№ 30.	Оформление упаковки товара	2
Тема 2.2. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале	№ 31.	Визуальный мерчендайзинг. Размещение товаров, соблюдение основных требований при размещении	2
Тема 2.3. Технология продажи	№ 32.	Составление диалога с покупателями по продаже парфюмерно – косметических товаров	2

непродовольственных товаров			
Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых организаций			
Тема 3.1. Охрана труда	№ 33.	Документальное оформление несчастного случая на производстве	2
Тема 3.2. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь	№ 34.	Составить схему расстановки немеханического оборудования в торговом зале	2
Тема 3.3. Весоизмерительное оборудование	№ 35.	Взвешивание товаров на электронных и товарных весах	2
Всего:			70

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Крым
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
Заведующим АФ ГБПОУ РК «РКИГ»
_____ А.Р. Балабанова
« ____ » _____ 2022г

**ПАСПОРТ
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
ПРОФЕССИЯ 38.01.02 ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЁР - КАССИР**



г. Алушта, 2022

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Результатом освоения ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» является готовность обучающегося к овладению знаний и умений, обусловленных общими и профессиональными компетенциями, формирующимися при комплексном подходе в процессе освоения.

1.2. Формой промежуточной аттестации по ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир, входящей в укрупнённую группу направлений профессий 38.00.00 Экономика и управление является форма промежуточной аттестации в виде экзамена.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

В результате освоения ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по профессии следующими умениями, знаниями, общими и профессиональными компетенциями:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей и продажи 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 различных 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, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей
- правила охраны труда

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
ПК 1. 1. Проверять качество, комплектность, количественные	- точно определяет соответствие наименования товара классификационной группировке;

характеристики непродовольственных товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - имеет высокие результаты информационного поиска; - соответствует технологическим требованиям (СНиП, СанПиН, ГОСТ Р); - точно и быстро читает маркировки, проверки системы защиты товаров, определения количества, комплектности и качества товаров; - верно и быстро работает с весоизмерительным оборудованием
ПК 1. 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	<ul style="list-style-type: none"> - оформляет витрины, демонстрационные стенды, с учетом эстетической выкладки товара, цветового решения, содержанию и правилам оформления торговых предприятий; -использует современные технологии, торговую мебель и инвентарь при оформлении витрин; -быстро и технично готовит, размещает, выкладывает товары на торгово-технологическом оборудовании в соответствии с утвержденными схемами и планаграммами
ПК 1. 3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	<ul style="list-style-type: none"> - быстро и технично выполняет все виды работ по обслуживанию покупателей; - полно и доступно предоставляет рекомендации покупателю в устной форме на русском и иностранном языках; -осуществляет все методы продажи в соответствии с правилами торговли и закона о защите прав потребителей; - соответствует выбранным методам проведения маркетинговых исследований их целям и задачам; -верно и точно производит расчеты; - использует новые технологии при расчетах с покупателями
ПК 1. 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	<ul style="list-style-type: none"> -верно и точно производит расчеты; - быстро и технично выполняет все виды работ по обслуживанию покупателей

Общие компетенции	Показатели оценки результата
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - иметь высокие результаты в осуществлении учебной и профессиональной деятельности; -иметь высокие результаты участия в конкурсах профессионального мастерства
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	<ul style="list-style-type: none"> - иметь высокие результаты выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; - иметь высокие результаты планирования своей деятельности согласно поставленным целям

<p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - иметь высокие результаты самоконтроля, оценки и коррекции собственной деятельности; - иметь высокие результаты разработки алгоритма достижения результата деятельности (составление плана действий логической последовательности); -правильно выбирать решения стандартных и нестандартных профессиональных задач
<p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - рационально выбирать источники информации для выполнения профессиональных задач; -правильно работать с информацией; - иметь высокие результаты информационного поиска
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - использовать новые технологии в организации торгово-технологического процесса
<p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - иметь высокие результаты работы в группе, в бригаде; - правильно выстраивать взаимоотношения с коллегами, руководством, покупателями; -ясно и аргументированно излагать собственное мнение; -полно и доступно предоставлять рекомендации покупателю при обслуживании
<p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать технику безопасности, санитарные правила и нормы, технические условия в торгово-технологическом процессе; -осуществлять все методы продажи в соответствии с правилами торговли и закона о защите прав потребителей
<p>ОК 8. Использовать воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний</p>	<ul style="list-style-type: none"> -применять полученные профессиональные знания при выполнении воинской обязанности; -соблюдать дисциплину труда

3. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ УМЕНИЙ И ЗНАНИЙ

Основной целью оценки теоретического курса ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир является оценка умений и знаний.

Перечень основных показателей оценки результатов знаний, умений, подлежащих текущему контролю и промежуточной аттестации, формы контроля заполняются в таблице.

Приобретенный практический опыт, освоенные умения и знания	Результат обучения ПК, ОК	Наименование раздела, темы, подтемы	Уровень освоения	Наименование КОС	
				Текущий контроль	Промежуточный контроль
<p>Обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров.</p> <p>Умение идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценивать качество по органолептическим показателям; - консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу. <p>Знание факторов, формирующих и сохраняющих потребительские свойства товаров различных товарных групп;</p> <ul style="list-style-type: none"> - классификации и ассортимента различных товарных групп непродовольственных товаров; - показателей качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров. - правил охраны труда 	ПК 1.1, 1.3; ОК 1-8	<p>Раздел ПМ 1. Изучение ассортимента непродовольственных товаров</p> <p>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</p> <p>Тема 1.1. Защита прав потребителей</p> <p>Тема 1.2. Введение в товароведение</p> <p>Тема 1.3. Текстильные, швейные, трикотажные товары</p> <p>Тема 1.4. Пушно-меховые и овчинно - шубные товары</p> <p>Тема 1.5. Кожевенно - обувные товары</p> <p>Тема 1.6. Галантерейные товары</p> <p>Тема 1.7. Парфюмерно-косметические товары</p> <p>Тема 1.8. Товары культурно-бытового назначения</p> <p>Тема 1.9. Мебельные и строительные товары. Спортивные товары</p> <p>Тема 1.10. Посудохозяйственные товары</p> <p>Тема 1.11. Ювелирные товары</p>	1,2	<p>Вопросы для устного опроса по теме.</p> <p>Практико-ориентированные занятия №1-№ 27</p>	Экзамен

<p>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</p> <p>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.</p> <p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей</p>	<p>ПК 1.1 -1.2, ПК 1.4 ОК 1-8</p>	<p>Раздел ПМ 2. Приемка, размещение и подготовка к продаже непродовольственных товаров</p> <p>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</p> <p>Тема 2.1. Приемка товаров. Подготовка товаров к продаже</p> <p>Тема 2.2. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале</p> <p>Тема 2.3. Технология продажи непродовольственных товаров</p>	<p>1,2</p>	<p>Вопросы для устного опроса по теме.</p> <p>Практико-ориентированные занятия № 28-№ 32</p>	<p>Экзамен</p>
<p>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.</p> <p>Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p> <p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей</p> <p>Уметь идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;</p> <p>- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования,</p>	<p>ПК 1.2 - 1.4 ОК 1-8</p>	<p>Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых организаций</p> <p>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</p> <p>Тема 3.1. Охрана труда</p> <p>Тема 3.2. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь</p> <p>Тема 3.3. Весоизмерительное оборудование</p>	<p>1,2</p>	<p>Вопросы для устного опроса по теме.</p> <p>Практико-ориентированные занятия № 33-№ 35</p>	<p>Экзамен</p>

<p>производить взвешивание товаров отдельных товарных групп Знать назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней; - назначение, классификацию торгового инвентаря; - назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования; - устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования; - правила охраны труда</p>					
	ПК 1.1-1.4 ОК 1-8	УП.01 Учебная практика	2	Наблюдение и оценка выполнения работ при прохождении учебной практики	Дифференцированный зачет
		ПП 01. Производственная практика	3	Наблюдение и оценка выполнения работ при прохождении производственной практики	Дифференцированный зачет
		Квалификационный экзамен	3		Экзамен

3.1. Типовые задания для оценки освоения ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров

Виды заданий:

№1 Практико-ориентированные занятия - практические работы.

№2 Сообщение

№3 Вопросы для устного опроса по теме, разделу

№4 Экзамен

№5 Дифференцированный зачет

№6 Квалификационный экзамен

3.2 Типовые критерии оценки сформированности компетенций

Оценка	Балл	Обобщенная оценка компетенции
Неудовлетворительно	2 балла	Обучающийся не овладел оцениваемой компетенцией, не раскрывает сущность поставленной проблемы. Не умеет применять теоретические знания в решении практической ситуации. Допускает ошибки в принимаемом решении, в работе с нормативными документами, неуверенно обосновывает полученные результаты. Материал излагается нелогично, бессистемно, недостаточно грамотно
Удовлетворительно	3 балла	Обучающийся освоил 60-69% оцениваемой компетенции, показывает удовлетворительные знания основных вопросов программного материала, умения анализировать, делать выводы в условиях конкретной ситуационной задачи. Излагает решение проблемы недостаточно полно, непоследовательно, допускает неточности. Затрудняется доказательно обосновывать свои суждения.
Хорошо	4 балла	Обучающийся освоил 70-80% оцениваемой компетенции, умеет применять теоретические знания и полученный практический опыт в решении практической ситуации. Умело работает с нормативными документами. Умеет аргументировать свои выводы и принимать самостоятельные решения, но допускает отдельные неточности, как по содержанию, так и по умениям, навыкам работы с нормативно-правовой документацией
Отлично	5 баллов	Обучающийся освоил 90-100% оцениваемой компетенции, умеет связывать теорию с практикой, применять полученный практический опыт, анализировать, делать выводы, принимать самостоятельные решения в конкретной ситуации, высказывать и обосновывать свои суждения. Демонстрирует умение вести беседы, консультировать граждан, выходить из конфликтных ситуаций. Владеет навыками работы с нормативными документами. Владеет письменной и устной коммуникацией, логическим изложением ответа.

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Крым
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
Заведующий АФ ГБПОУ РК «РКИГ»
_____ А.Р. Балабанова

«_____» _____ 2022г.

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО МДК.01.01 РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ
ТОВАРАМИ**

по профессии: 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО
на заседании ЦМК общепрофессиональных
и профессиональных дисциплин.
Протокол № _____ от «_____» _____ 2022 г
Председатель ЦМК _____ Т.Ю.Дубова

Разработал: преподаватель высшей категории Туровская Мария Николаевна

г.Алушта, 2022

Комплект контрольно-оценочных средств для оценки результатов освоения МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами» и разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО), рабочей программы междисциплинарного курса, контрольно-измерительных материалов по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу направлений специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

Аннотация

Назначение экзамена – оценить уровень подготовки обучающихся по МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами с целью установления их готовности к дальнейшему усвоению ОПОП по профессии.

1. **Содержание экзамена** определяется в соответствии с ФГОС СПО профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.

2. **Принципы отбора содержания заданий** – ориентация на требования к результатам освоения МДК.01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами, представленным в соответствии с ФГОС СПО профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир и рабочей программой модуля.

В результате освоения междисциплинарного курса обучающийся должен **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 различных 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, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей
- правила охраны труда.

Результатом освоения программы междисциплинарного курса является приобретение обучающимися видов профессиональной деятельности (ВПД) Продажа непродовольственных товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4.	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

3. Структура экзамена

На основе разработанного и объявленного обучающимся перечня тем, вопросов и практических заданий, рекомендуемых для подготовки к экзамену, составлены билеты, содержание которых до обучающихся не доводится. Теоретические вопросы охватывают изученные темы, практические задания носят равноценный характер и соответствуют по сложности аналогичным заданиям при проведении занятий.

Каждый билет содержит следующие задания:

1. Раскрыть суть теоретического вопроса: товароведная характеристика ассортимента и показатели качества одной из групп непродовольственных товаров;
2. Решить торговую ситуацию;
3. Проконсультировать о свойствах и правилах эксплуатации одного товара группы непродовольственных товаров.

4. Условия проведения экзамена.

Во время сдачи экзамена в кабинете может находиться одновременно не более 5 обучающихся.

Обучающемуся предлагается ответить на вопросы и выполнить задания, указанные в самостоятельно выбранном им билете.

Обучающийся имеет право на подготовку в течение 20 минут.

На прием ответа при проведении экзамена преподавателю отводится согласно нормам времени не более 15 минут на каждого обучающегося.

Во время экзамена с разрешения преподавателя обучающиеся могут пользоваться справочными материалами, стандартами и другими пособиями.

При проведении экзамена преподаватель может задавать обучающимся уточняющие и дополнительные вопросы по теоретическим вопросам и существу выполненного задания.

После окончания выполнения задания обучающимися, ответив на дополнительные вопросы преподаватель объявляет оценку (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно), фиксирует её в протоколе экзамена, а затем в зачетной книжке.

5. Система оценивания отдельных заданий (вопросов) и экзамена в целом:

Ответы на билеты оцениваются по 5-ти балльной шкале.

«Отлично» выставляется в случае, если на теоретический вопрос обучающийся ответил четко, верно, последовательно, абсолютно правильно решил торговую ситуацию, и полностью и правильно отработал практическое задание, выставляется за 85-100% правильных ответов.

«Хорошо» выставляется в случае, если на теоретический вопросы обучающийся ответил правильно, но допустил 1-2 неточности или недостаточно полно, решил торговую ситуацию верно, но допустил неточности, и правильно отработал практическое задание, выставляется за 65-84% правильных ответов.

«Удовлетворительно» – в случае, если на теоретический вопрос обучающийся ответил с многочисленными неточностями, а практическое задание отработал с неточностями, 50-64% правильных ответов.

«Неудовлетворительно» – в случае, если обучающийся дал ответы частично, неправильно, с существенными ошибками, неполно или не выполнил практическое задание, выставляется, если количество правильных ответов менее 50%.

6. Время проведения экзамена.

На проведение экзамена отводится 6 часов.

На подготовку к ответу по билету для первого обучающегося отводится 30 минут. Следующий обучающийся заходит после того, как выйдет ответивший.

7. Рекомендации по подготовке к экзамену.

При подготовке к экзамену рекомендуется использовать:

Нормативно-правовые источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

2. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (с изменениями и дополнениями).

3. Постановление № 55 от 19.01.98 «Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров

надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации”.

4.Постановление № 569 от 06.06.98 “Об утверждении правил комиссионной торговли непродовольственными товарами”.

5.Постановление № 612 от 27.09.07 “Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом”.

6.Постановление № 918 от 21.07.97 “Об утверждении правил продажи товаров по образцам”.

7.Постановление № 1037 от 15.08.97 “О мерах по обеспечению наличия на ввозимых на территорию Российской Федерации непродовольственных товарах информации на русском языке”.

Дополнительные источники:

1.Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования/Н.Э.Абоимова. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 256 с.

2.Парфентьева Т. Р Оборудование торговых предприятий: учебник для нач. проф. образования/ Т. Р. Парфентьева, Н. Б. Миронова, А. А. Петухова. - 3-е изд., стер. - М.: Академия, 2011.- 208с.

3. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для студ. Учреждений сред. Проф. Образования/А.Н.Неверов, Т.И.Чалых, Е.Л. Пехташева и др.; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – 12-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 560с.

4.Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: словарь-справочник/ С.А. Вилкова [и др.].— М.: Дашков и К, 2015.— 264 с.

5.Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/М.Г. Ильина - М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 192 с.

6.Товароведение непродовольственных товаров: учеб. для вузов по спец. "Товароведение" : / А. П. Ходыкин, А. А. Ляшко, Н. И. Волошко [и др.]. - М.: Дашков и К, 2012. - 544 с.

7.Товароведение непродовольственных товаров: учебник/ В.Е. Сыцко [и др.]— Минск: Вышэйшая школа, 2009.— 671 с.

Инструкция для обучающихся

1. **Форма проведения промежуточной аттестации** по МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами – экзамен с использованием теоретических вопросов, требующих развернутого ответа и практических заданий, требующих демонстрации знания, умения и навыков, приобретенных в ходе изучения междисциплинарного курса.

2. Принципы отбора содержания экзамена

ориентация на требования к результатам освоения МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами, представленным в соответствии с ФГОС СПО профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир и рабочей программой модуля.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **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 различных 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, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей
- правила охраны труда;

3. Структура экзамена

На основе разработанного и объявленного обучающимся перечня тем, вопросов и практических заданий, рекомендуемых для подготовки к экзамену, составлены билеты, содержание которых до обучающихся не доводится. Теоретические вопросы охватывают изученные темы, практические задания носят равноценный характер и соответствуют по сложности аналогичным заданиям при проведении занятий.

Каждый билет содержит следующие задания:

1. Раскрыть суть теоретического вопроса: товароведная характеристика ассортимента и показатели качества одной из групп непродовольственных товаров;
2. Решить торговую ситуацию;
3. Проконсультировать о свойствах и правилах эксплуатации одного товара группы непродовольственных товаров.

4. Перечень разделов, тем учебной дисциплины МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами, подлежащих проверке на экзамене:

Раздел 1. Изучение ассортимента непродовольственных товаров

Тема 1.1. Защита прав потребителей

Тема 1.2. Введение в товароведение

Тема 1.3. Текстильные, швейные, трикотажные товары

Тема 1.4. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары

Тема 1.5. Кожевенно-обувные товары

Тема 1.6. Галантерейные товары

Тема 1.7. Парфюмерно-косметические товары

Тема 1.8. Товары культурно-бытового назначения

Тема 1.9. Посудохозяйственные товары

Тема 1.10. Ювелирные товары

Раздел 2. Техническое оснащение торговых предприятий

Тема 2.1 Охрана труда

Тема 2.2. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь

Тема 2.3. Весоизмерительное оборудование

Раздел 3. Приемка, размещение и подготовка к продаже непродовольственных товаров

Тема 3.1. Приемка товаров. Подготовка товаров к продаже

Тема 3.2. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале

Тема 3.3. Технология продажи непродовольственных товаров

5. Система оценивания отдельных заданий (вопросов) и экзамена в целом:

Ответы на билеты оцениваются по 5-ти балльной шкале.

«Отлично» выставляется в случае, если на теоретический вопрос обучающийся ответил четко, верно, последовательно, абсолютно правильно решил торговую ситуацию, и полностью и правильно отработал практическое задание, выставляется за 85-100% правильных ответов.

«Хорошо» выставляется в случае, если на теоретический вопросы обучающийся ответил правильно, но допустил 1-2 неточности или недостаточно полно, решил торговую ситуацию верно, но допустил неточности, и правильно отработал практическое задание, выставляется за 65-84% правильных ответов.

«Удовлетворительно» – в случае, если на теоретический вопрос обучающийся ответил с многочисленными неточностями, а практические задание отработал с неточностями, 50-64% правильных ответов.

«Неудовлетворительно» – в случае, если обучающийся дал ответы частично, неправильно, с существенными ошибками, неполно или не выполнил практическое задание, выставляется, если количество правильных ответов менее 50%.

6. Время проведения экзамена.

На проведение экзамена отводится 6 часов.

На подготовку к ответу по билету для первого обучающегося отводится 30 минут. Следующий обучающийся заходит после того, как выйдет ответивший.

7. Рекомендации по подготовке к экзамену.

При подготовке к экзамену рекомендуется использовать:

Нормативно-правовые источники:

1.Гражданский кодекс Российской Федерации.

2.Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (с изменениями и дополнениями).

3.Постановление № 55 от 19.01.98 “Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации”.

4.Постановление № 569 от 06.06.98 “Об утверждении правил комиссионной торговли непродовольственными товарами”.

5.Постановление № 612 от 27.09.07 “Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом”.

6.Постановление № 918 от 21.07.97 “Об утверждении правил продажи товаров по образцам”.

7.Постановление № 1037 от 15.08.97 “О мерах по обеспечению наличия на ввозимых на территорию Российской Федерации непродовольственных товарах информации на русском языке”.

Дополнительные источники:

1.Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования/Н.Э.Абоимова. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 256 с.

2.Парфентьева Т. Р Оборудование торговых предприятий: учебник для нач. проф. образования/ Т. Р. Парфентьева, Н. Б. Миронова, А. А. Петухова. - 3-е изд., стер. - М.: Академия, 2011.- 208с.

3. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для студ. Учреждений сред. Проф. Образования/А.Н.Неверов, Т.И.Чалых, Е.Л. Пехташева и др.; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – 12-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 560с.

4.Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: словарь-справочник/ С.А. Вилкова [и др.].— М.: Дашков и К, 2015.— 264 с.

5.Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/М.Г. Ильина - М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 192 с.

6.Товароведение непродовольственных товаров: учеб. для вузов по спец. "Товароведение" : / А. П. Ходыкин, А. А. Ляшко, Н. И. Волошко [и др.]. - М.: Дашков и К, 2012. - 544 с.

7.Товароведение непродовольственных товаров: учебник/ В.Е. Сыцко [и др.]— Минск: Вышэйшая школа, 2009.— 671 с.

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Крым
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
Заведующий АФ ГБПОУ РК «РКИГ»
_____ А.Р. Балабанова

«_____» _____ 2022г.

**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
К КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ЭКЗАМЕНУ
ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

по профессии: 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО
на заседании ЦМК общепрофессиональных
и профессиональных дисциплин.
Протокол № _____ от «_____» _____ 2022 г
Председатель ЦМК _____ Т.Ю.Дубова

Разработал: преподаватель высшей категории Туровская Мария Николаевна

г.Алушта, 2022

КОС предназначен для контроля образовательных достижений обучающихся, осваивающих программу профессионального модуля: ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров

К экзамену квалификационному по профессиональному модулю допускаются обучающиеся, успешно прошедшие промежуточную аттестацию по МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами, учебной и производственной практике в рамках данного профессионального модуля.

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа непродовольственных товаров и составляющих его профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения ППКРС в целом.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен квалификационный. Экзамен квалификационный включает: идентификация товара, оценка качества товара, консультирование о свойствах и правилах эксплуатации товара, расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу за товаром, оформление ценника на товар и решение торговой ситуации.

Объектом, оценивая, является наличие практического опыта обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров.

Итогом экзамена является однозначное решение: «Вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
<p>ПК 1. 1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - точно определяет соответствие наименования товара классификационной группировке; - имеет высокие результаты информационного поиска; - соответствует технологическим требованиям (СНиП, СанПиН, ГОСТ Р); - точно и быстро читает маркировки, проверки системы защиты товаров, определения количества, комплектности и качества товаров; -верно и быстро работает с весоизмерительным оборудованием <p style="text-align: center;">Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p style="text-align: center;">Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; - показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров.
<p>ПК 1. 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оформляет витрины, демонстрационные стенды, с учетом эстетической выкладки товара, цветового решения, содержанию и правилам оформления торговых предприятий; -использует современные технологии, торговую мебель и инвентарь при оформлении витрин; -быстро и технично готовит, размещает, выкладывает товары на торгово-технологическом оборудовании в соответствии с утвержденными схемами и планаграммами <p style="text-align: center;">Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;

	<ul style="list-style-type: none"> - производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования, производить взвешивание товаров отдельных товарных групп <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; - назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней; - назначение, классификацию торгового инвентаря; - назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования; - устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
<p>ПК 1. 3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - быстро и технично выполняет все виды работ по обслуживанию покупателей; - полно и доступно предоставляет рекомендации покупателю в устной форме на русском и иностранном языках; -осуществляет все методы продажи в соответствии с правилами торговли и закона о защите прав потребителей; - соответствует выбранным методам проведения маркетинговых исследований их целям и задачам; -верно и точно производит расчеты; - использует новые технологии при расчетах с покупателями <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; - классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров; - показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров. - закон о защите прав потребителей

	- правила охраны труда
ПК 1. 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	- верно и точно производит расчеты; - быстро и технично выполняет все виды работ по обслуживанию покупателей Умеет: - идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; - производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования, производить взвешивание товаров отдельных товарных групп Знает: - назначение, классификацию торгового инвентаря; - назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования; - устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования; - закон о защите прав потребителей - правила охраны труда
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- иметь высокие результаты в осуществлении учебной и профессиональной деятельности; – иметь высокие результаты участия в конкурсах профессионального мастерства
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	- иметь высокие результаты выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; – иметь высокие результаты планирования своей деятельности согласно поставленным целям
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	- иметь высокие результаты самоконтроля, оценки и коррекции собственной деятельности; - иметь высокие результаты разработки алгоритма достижения результата деятельности (составление плана действий логической последовательности); – правильно выбирать решения стандартных и нестандартных профессиональных задач
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	- рационально выбирать источники информации для выполнения профессиональных задач; - правильно работать с информацией; – иметь высокие результаты информационного поиска
ОК. 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	– использовать новые технологии в организации торгово-технологического процесса

<p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - иметь высокие результаты работы в группе, в бригаде; - правильно выстраивать взаимоотношения с коллегами, руководством, покупателями; - ясно и аргументированно излагать собственное мнение; - полно и доступно предоставлять рекомендации покупателю при обслуживании
<p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать технику безопасности, санитарные правила и нормы, технические условия в торгово-технологическом процессе; - осуществлять все методы продажи в соответствии с правилами торговли и закона о защите прав потребителей
<p>ОК 8. Использовать воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний</p>	<ul style="list-style-type: none"> - применять полученные профессиональные знания при выполнении воинской обязанности; - соблюдать дисциплину труда

