

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым  
Алуштинский филиал Государственного бюджетного профессионального  
образовательного учреждения Республики Крым  
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

---

УТВЕРЖДЕНО

Заведующий Алуштинским  
филиалом ГБПОУ РК  
«Романовский колледж  
индустрии гостеприимства»

\_\_\_\_\_ А.Р. Балабанова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.01 ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

38.01.02 Продавец, контролер-кассир



г. Алушта, 2022

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу направлений профессий 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: Алуштинский филиал Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Республики Крым «Романовский колледж индустрии гостеприимства»

Разработчик: Туровская М.Н., преподаватель высшей квалификационной категории

Рабочая программа ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» рассмотрена на заседании цикловой методической комиссии общепрофессиональных и профессиональных дисциплин  
 Протокол № \_\_\_ от « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.  
 Председатель цикловой методической комиссии  
 \_\_\_\_\_ Т.Ю. Дубова

СОГЛАСОВАНО

Методист

\_\_\_\_\_ С.И. Крамар  
 «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022г.

СОГЛАСОВАНО с работодателем

\_\_\_\_\_  
*наименование предприятия/организации*

\_\_\_\_\_  
*Подпись* \_\_\_\_\_ *должность, инициалы, фамилия*

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_ г.

© Туровская М.Н. – автор-составитель

**СОДЕРЖАНИЕ**

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.	РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	27

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО – 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящих в укрупненную группу направлений профессий 38.00.00 Экономика и управление.

В части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа непродовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

### **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

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 456 часов, включая:

- обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося – 456 часов, в том числе практико-ориентированные занятия – 70 часов;
- учебную и производственную практики – 300 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
<b>ПК 1.1.</b>	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
<b>ПК 1.2.</b>	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
<b>ПК 1.3.</b>	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
<b>ПК 1.4.</b>	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей
<b>ОК 1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
<b>ОК 2</b>	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
<b>ОК 3</b>	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
<b>ОК 4</b>	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
<b>ОК 5</b>	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
<b>ОК 6</b>	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
<b>ОК 7</b>	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.
<b>ОК 8</b>	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров»

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объём времени, отведённый на освоение междисциплинарного курса		Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			
			всего, часов	в т.ч. практико-ориентированные занятия, часов	Учебная, часов	Производственная, часов (рассредоточенная практика)
	<b>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</b>	<b>156</b>	<b>156</b>	70		
ПК 1.1, 1.3	Раздел модуля 1. Изучение ассортимента непродовольственных товаров	122	122	54	-	-
ПК 1.1 -1.2, ПК 1.4	Раздел модуля 2. Приемка, размещение и подготовка к продаже непродовольственных товаров	22	22	10	-	-
ПК 1.2 - 1.4	Раздел модуля 3. Техническое оснащение торговых организаций	12	12	6	-	-
ПК 1.1-1.4	Учебная и производственная практика	<b>300</b>		-	<b>108</b>	<b>192</b>
	Всего:	<b>456</b>	156	70	108	192

### 3.2. Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ 01. «Продажа непродовольственных товаров»

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, практико-ориентированные занятия	Объём в часах	Домашнее задание	Уровень освоения	
1	2	3	4	5	
МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами		156			
Раздел модуля 1. Изучение ассортимента непродовольственных товаров		122			
Тема 1.1. Защита прав потребителей	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>		
	1.	Нормативная база по защите прав потребителей. Основные статьи закона РФ «О защите прав потребителей»	1	НИ 2	1
	2.	Правовое регулирование отношений в области защиты прав потребителей	1	НИ 2	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>		
	3.	<b>ПОЗ № 1</b> «Решение ситуационных задач с использованием Закона «О защите прав потребителей». Овладение навыками составления претензии»	1	МУ к ПОЗ № 1	
	4.	<b>ПОЗ № 1</b> «Решение ситуационных задач с использованием Закона «О защите прав потребителей». Овладение навыками составления претензии»	1	МУ к ПОЗ № 1	
Тема 1.2. Введение в товароведение	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>		
	5.	Предмет и содержание товароведения	1	ДИ 3 С.7, ДИ 7 С.7	1
	6.	Качество и классификация товаров	1	ДИ 3 С.15,22, ДИ 7 С.41	1

	7.	Ассортимент товаров	1	ДИ 3 С.26 ДИ 7 С.51	1
	8.	Стандартизация. Информация о товаре	1	ДИ 3 С.35	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>6</b>		
	9.	<b>ПОЗ № 2</b> «Изучение потребительских свойств непродовольственных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 2	
	10	<b>ПОЗ № 2</b> «Изучение потребительских свойств непродовольственных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 2	
	11	<b>ПОЗ № 3</b> «Распознавание информационных знаков на маркировке непродовольственных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 3	
	12	<b>ПОЗ № 3</b> «Распознавание информационных знаков на маркировке непродовольственных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 3	
	13	<b>ПОЗ № 4</b> «Изучение стандартов на непродовольственные товары»	1	МУ к ПОЗ № 4	
	14	<b>ПОЗ № 4</b> «Изучение стандартов на непродовольственные товары»	1	МУ к ПОЗ № 4	
<b>Тема 1.3. Текстильные, швейные, трикотажные товары</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>18</b>		
	15	Характеристика ассортимента текстильных волокон растительного и животного происхождения	1	ДИ 3 С.49, ДИ 6 С.417 ДИ 7 С.69	1
	16	Характеристика ассортимента текстильных волокон химического происхождения	1	ДИ 3 С. 55 ДИ 6 С.419	1
	17	Классификация, ассортимент, потребительские свойства хлопчатобумажных, льняных и шерстяных тканей	1	ДИ 3 С.76 ДИ 6 С.432	1
	18	Классификация, ассортимент, потребительские свойства шелковых тканей и нетканых материалов.	1	ДИ 3 С.81 ДИ 7 С.70	1
	19	Классификация и характеристика ассортимента швейных изделий	1	ДИ 3 С.106 ДИ 6 С.462	1
	20	Изучение конструкции одежды и головных уборов	1	ДИ 3 С.97 ДИ 7 С.136	1
	21	Определение размера швейных изделий	1	ДИ 3 С.99 ДИ 6 С.463	1
	22	Классификация и характеристика ассортимента трикотажных товаров	1	ДИ 3 С.112	1

				ДИ 6 С.448	
23	Изучение маркировки и правил ухода за швейными и трикотажными товарами	1		ДИ 3 С.121 ДИ 7 С.179	1
24	Требования к качеству швейных изделий и трикотажных товаров	1		ДИ 3 С.117 ДИ 6 С.467	1
<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>8</b>			
25	<b>ПОЗ № 5</b> «Распознавание ассортимента тканей»	1		МУ к ПОЗ № 5	1
26	<b>ПОЗ № 5</b> «Распознавание ассортимента тканей»	1		МУ к ПОЗ № 5	1
27	<b>ПОЗ № 6</b> «Распознавание ассортимента и определение размера швейных изделий» (экскурсия)	1		МУ к ПОЗ № 6	1
28	<b>ПОЗ № 6</b> «Распознавание ассортимента и определение размера швейных изделий» (экскурсия)	1		МУ к ПОЗ № 6	1
29	<b>ПОЗ № 7</b> «Распознавание ассортимента трикотажных изделий по видам и группам»	1		МУ к ПОЗ № 7	1
30	<b>ПОЗ № 7</b> «Распознавание ассортимента трикотажных изделий по видам и группам»	1		МУ к ПОЗ № 7	1
31	<b>ПОЗ № 8</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации швейных и трикотажных товаров»	1		МУ к ПОЗ № 8	1
32	<b>ПОЗ № 8</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации швейных и трикотажных товаров»	1		МУ к ПОЗ № 8	1
<b>Тема 1.4. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары</b>					
<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>			
33	Классификация пушно-мехового сырья	1		ДИ 3 С.174 ДИ 7 С.216	1
34	Ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: одежда мужская, женская, детская	1		ДИ 3 С.195 ДИ 6 С.534	1
35	Ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: головные уборы и меховые части одежды	1		ДИ 3 С.197 ДИ 6 С.535	1
36	Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	1		ДИ 3 С.199 ДИ 6 С.536	1

	<b>Практико-ориентированные занятия</b>	<b>2</b>		
	37 ПОЗ № 9 «Изучение видов и свойств пушно-меховых полуфабрикатов»	1	МУ к ПОЗ № 9	
	38 ПОЗ № 9 «Изучение видов и свойств пушно-меховых полуфабрикатов»	1	МУ к ПОЗ № 9	
<b>Тема 1.5. Кожевенно - обувные товары</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>		
	39 Кожевенные материалы и искусственные обувные материалы, свойства и отличительные признаки	1	ДИ 3 С.126 ДИ 6 С.503,506	1
	40 Детали обуви, производство обуви	1	ДИ 3 С.133	1
	41 Методы крепления низа обуви к заготовке верха	1	ДИ 3 С.135 ДИ 6 С.514	1
	42 Ассортимент кожаной обуви	1	ДИ 3 С.159 ДИ 6 С.515	1
	43 Классификация и ассортимент резиновой и валянной обуви.	1	ДИ 6 С.526,529 ДИ 7 С.210,213	1
	44 Требование к качеству, градация качества. Правила маркировки, упаковки и хранения. Гарантийные сроки носки.	1	ДИ 3 С.167 ДИ 6 С.524	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>	<b>6</b>		
	45 ПОЗ № 10 «Изучение отличительных особенностей натуральных кож от искусственных и синтетических»	1	МУ к ПОЗ № 10	
	46 ПОЗ № 10 «Изучение отличительных особенностей натуральных кож от искусственных и синтетических»	1	МУ к ПОЗ № 10	
	47 ПОЗ № 11 «Распознавание ассортимента мужской, женской и детской обуви» (экскурсия)	1	МУ к ПОЗ № 11	
	48 ПОЗ № 11 «Распознавание ассортимента мужской, женской и детской обуви» (экскурсия)	1	МУ к ПОЗ № 11	
	49 ПОЗ № 12 «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации обувных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 12	
	50 ПОЗ № 12 «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации обувных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 12	
<b>Тема 1.6.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>		

<b>Галантерейные товары</b>	51	Понятие галантерейных товаров. Характеристика ассортимента текстильной галантереи.	1	ДИ 3 С.233 ДИ 7 С.7	1
	52	Характеристика ассортимента металлической и пластмассовой галантереи.	1	ДИ 3 С.248,251 ДИ 7 С.460,463	1
	53	Характеристика ассортимента кожаной галантереи. Швейная галантерея	1	ДИ 3 С.233 ДИ 6 С.471,478	1
	54	Требования, предъявляемые при производстве, хранении и использовании галантерейных товаров	1	ДИ 6 С.480	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>4</b>		
	55	<b>ПОЗ № 13</b> «Распознавание ассортимента галантерейных товаров по видам»	1	МУ к ПОЗ № 13	
	56	<b>ПОЗ № 13</b> «Распознавание ассортимента галантерейных товаров по видам»	1	МУ к ПОЗ № 13	
	57	<b>ПОЗ № 14</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации галантерейных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 14	
	58	<b>ПОЗ № 14</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации галантерейных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 14	
<b>Тема 1.7. Парфюмерно-косметические товары</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>		
	59	Сырье для производства парфюмерии и косметических товаров	1	ДИ 6 С.486	1
	60	Классификация парфюмерных товаров	1	ДИ 3 С.205 ДИ 7 С.493	1
	61	Маркировка, упаковка, хранение, контроль качества парфюмерных товаров	1	ДИ 3 С.210 ДИ 6 С.486	1
	62	Косметические товары: понятие, назначение; факторы, формирующие качество	1	ДИ 3 С.213 ДИ 7 С.498	1
	63	Классификация косметических товаров по группам, подгруппам разных ступеней, видам (экскурсия)	1	ДИ 6 С.490	1
	64	Требования к качеству, маркировка, упаковка косметических товаров (экскурсия)	1	ДИ 7 С.500	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>6</b>		
	65	<b>ПОЗ № 15</b> «Распознавание ассортимента парфюмерных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 15	
66	<b>ПОЗ № 15</b> «Распознавание ассортимента парфюмерных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 15		

	67	<b>ПОЗ № 16</b> «Распознавание ассортимента косметических товаров»	1	МУ к ПОЗ № 16	
	68	<b>ПОЗ № 16</b> «Распознавание ассортимента косметических товаров»	1	МУ к ПОЗ № 16	
	69	<b>ПОЗ № 17</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах применения парфюмерно-косметических товаров»	1	МУ к ПОЗ № 17	
	70	<b>ПОЗ № 17</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах применения парфюмерно-косметических товаров»	1	МУ к ПОЗ № 17	
<b>Тема 1.8. Товары культурно-бытового назначения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>16</b>		
	71	Общие сведения о культтоварах. Ассортимент бумаги, картона и изделий из них.	1	ДИ 3 С.422 ДИ 6 С.136	1
	72	Школьно-письменные, канцелярские и офисные товары. Маркировка, упаковка, требования к качеству	1	ДИ 3 С.423 ДИ 6 С.137	1
	73	Игрушки и их классификация	1	ДИ 3 С.439 ДИ 6 С.290	1
	74	Маркировка, упаковка, хранение, требования к качеству игрушек	1	ДИ 4 С.294	1
	75	Понятие об электробытовых товарах (экскурсия)	1	ДИ 3 С.401 ДИ 7 С.530	1
	76	Классификация и ассортимент электробытовых товаров (экскурсия)	1	ДИ 3 С.403,409 ДИ 6 С.225,259	1
	77	Классификация и ассортимент электробытовых товаров (экскурсия)	1	ДИ 3 С.411,414 ДИ 7 С.408	1
	78	Потребительские свойства электробытовых товаров (экскурсия)	1	ДИ 6 С.120	1
	79	Требования к качеству электробытовых товаров	1	ДИ 6 С.130	1
	80	Порядок возврата и обмена технически сложных бытовых товаров	1	НИ 3	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>6</b>		
	81	<b>ПОЗ № 18</b> «Распознавание ассортимента школьно-письменных канцелярских и офисных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 18	
	82	<b>ПОЗ № 18</b> «Распознавание ассортимента школьно-письменных канцелярских и офисных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 18	
	83	<b>ПОЗ № 19</b> «Распознавание ассортимента игрушек. Оценка качества по органолептическим показателям»	1	МУ к ПОЗ № 19	
84	<b>ПОЗ № 19</b> «Распознавание ассортимента игрушек. Оценка качества по органолептическим показателям»	1	МУ к ПОЗ № 19		

	85	<b>ПОЗ № 20</b> «Ознакомление с ассортиментом электробытовых товаров (в магазине)»	1	МУ к ПОЗ № 20	
	86	<b>ПОЗ № 20</b> «Ознакомление с ассортиментом электробытовых товаров (в магазине)»	1	МУ к ПОЗ № 20	
<b>Тема 1.9. Мебельные и строительные товары. Спортивные товары</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>		
	87	Общие сведения, классификация и ассортимент мебели	1	ДИ 3 С.382 ДИ 7 С.389	1
	88	Требования к качеству мебели	1	ДИ 3 С.399 ДИ 6 С.80	1
	89	Классификация и ассортимент строительных товаров (экскурсия)	1	ДИ 3 С.341 ДИ 6 С.85	1
	90	Потребительские свойства и показатели качества строительных товаров(экскурсия)	1	ДИ 6 С.103 ДИ 7 С.370	1
	91	Классификация и ассортимент спортивных товаров	1	ДИ 6 С.298	1
	92	Требования к качеству, маркировка и хранение спортивных товаров	1	ДИ 6 С.329	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>		
	93	<b>ПОЗ № 21</b> «Ознакомление с ассортиментом мебели» (экскурсия в магазин)	1	МУ к ПОЗ № 21	
	94	<b>ПОЗ № 21</b> «Ознакомление с ассортиментом мебели» (экскурсия в магазин)	1	МУ к ПОЗ № 21	
<b>Тема 1.10. Посудохозяйственные товары</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>18</b>		
	95	Общие сведения о пластмассах. Характеристика ассортимента пластмасс.	1	ДИ 3 С.255 ДИ 6 С.12,13	1
	96	Ассортимент посудохозяйственных изделий из пластических масс. Маркировка, упаковка, правила ухода.	1	ДИ 3 С.277 ДИ 6 С.19	1
	97	Сырье для производства стекла. Производство стеклоизделий (экскурсия)	1	ДИ 6 С.33 ДИ 7 С.265	1
	98	Классификация и ассортимент стеклянной посуды. Маркировка, упаковка, транспортировка, хранение (экскурсия)	1	ДИ 6 С.40 ДИ 7 С.282	1
	99	Керамические товары. Виды керамики, отличительные признаки.	1	ДИ 6 С.46 ДИ 7 С.294	1
	100	Классификация и ассортимент керамической посуды. Маркировка, упаковка, правила ухода.	1	ДИ 6 С.50 ДИ 7 С.307	1

	101	Общие сведения о металлах. Свойства черных и цветных металлов и их сплавов	1	ДИ 6 С.54 ДИ 7 С.314	1
	102	Классификация и ассортимент металлических посудохозяйственных товаров. Маркировка, упаковка, правила ухода.	1	ДИ 6 С.58 ДИ 7 С.325	1
	103	Товары бытовой химии. Классификация и характеристика ассортимента.	1	ДИ 3 С.284 ДИ 7 С.348	1
	104	Требования, предъявляемые при хранении и использовании посудохозяйственных товаров.	1	ДИ 6 С.43,51,65 ДИ 7 С.369	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>8</b>		
	105	<b>ПОЗ № 22</b> «Изучение ассортимента стеклянных изделий»	1	МУ к ПОЗ № 22	
	106	<b>ПОЗ № 22</b> «Изучение ассортимента стеклянных изделий»	1	МУ к ПОЗ № 22	
	107	<b>ПОЗ № 23</b> «Распознавание ассортимента чугунной, стальной, алюминиевой посуды по внешним признакам» (экскурсия)	1	МУ к ПОЗ № 23	
	108	<b>ПОЗ № 23</b> «Распознавание ассортимента чугунной, стальной, алюминиевой посуды по внешним признакам» (экскурсия)	1	МУ к ПОЗ № 23	
	109	<b>ПОЗ № 24</b> «Изучение ассортимента синтетических моющих средств, мыла хозяйственного»	1	МУ к ПОЗ № 24	
	110	<b>ПОЗ № 24</b> «Изучение ассортимента синтетических моющих средств, мыла хозяйственного»	1	МУ к ПОЗ № 24	
	111	<b>ПОЗ № 25</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации посудохозяйственных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 25	
	112	<b>ПОЗ № 25</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей о свойствах и правилах эксплуатации посудохозяйственных товаров»	1	МУ к ПОЗ № 25	
<b>Тема 1. 11. Ювелирные товары</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>		
	113	Материалы для изготовления ювелирных товаров. Понятие пробы.	1	ДИ 3 С.444 ДИ 7 С.471	1
	114	Ювелирные камни их классификация. Способы закрепление камней в изделиях.	1	ДИ 6 С.332 ДИ 7 С.472	1
	115	Классификация и ассортимент ювелирных изделий. Клеймение изделий	1	ДИ 3 С.459 ДИ 6 С.342	1
	116	Требования к качеству ювелирных изделий	1	ДИ 6 С.345	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>4</b>		

	117	<b>ПОЗ № 26</b> «Ознакомление с ассортиментом ювелирных изделий (в магазине)»	1	МУ к ПОЗ № 26	
	118	<b>ПОЗ № 26</b> «Ознакомление с ассортиментом ювелирных изделий (в магазине)»	1	МУ к ПОЗ № 26	
	119	<b>ПОЗ № 27</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей об особенностях ювелирных изделий и правилами обращения и ухода за ними»	1	МУ к ПОЗ № 27	
	120	<b>ПОЗ № 27</b> «Овладение навыками показа и консультации покупателей об особенностях ювелирных изделий и правилами обращения и ухода за ними»	1	МУ к ПОЗ № 27	
<b>Тема 1.12. Сувениры и изделия народных художественных промыслов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>		
	121	Классификация сувениров и изделий народных художественных промыслов	1	ДИ 3 С.487 ДИ 7 С.647	1
	122	Качество, маркировка, упаковка и хранение сувениров и изделий народных художественных промыслов	1	ДИ 3 С.498 ДИ 6 С.375	1
<b>Раздел ПМ 2. Приемка, размещение и подготовка к продаже непродовольственных товаров</b>			<b>22</b>		
<b>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</b>					
<b>Тема 2.1. Приемка товаров. Подготовка товаров к продаже</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>		
	123	Особенности приемки товаров по количеству и качеству	1	ДИ 1 С.140	1
	124	Выявление качества, комплектности. Выявление и оформление недостатч. Система защиты товаров	1	ДИ 1 С.142	1
	125	Операции по подготовке товаров к продаже, оформление ценников	1	ДИ 1 С.156	1
	126	Особенности подготовки к продаже отдельных товаров	1	ДИ 1 С.159	1
	127	Упаковка товаров, как подготовка к продаже	1	ДИ 1 С.157	1
	128	Виды упаковки	1	ДИ 1 С.157	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>6</b>		

	129	<b>ПОЗ № 28</b> «Документальное оформление приемки товаров»	1	МУ к ПОЗ № 28	
	130	<b>ПОЗ № 28</b> «Документальное оформление приемки товаров»	1	МУ к ПОЗ № 28	
	131	<b>ПОЗ № 29</b> «Оформление праздничной упаковки»	1	МУ к ПОЗ № 29	
	132	<b>ПОЗ № 29</b> «Оформление праздничной упаковки»	1	МУ к ПОЗ № 29	
	133	<b>ПОЗ № 30</b> «Оформить упаковку товара»	1	МУ к ПОЗ № 30	
	134	<b>ПОЗ № 30</b> «Оформить упаковку товара»	1	МУ к ПОЗ № 30	
<b>Тема 2.2. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>		
	135	Особенности размещения и выкладки различных групп товаров	1	ДИ 1 С.163	1
	136	Зонирование линий по товарным группам.	1	ДИ 1 С.173	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>		
	137	<b>ПОЗ № 31</b> «Визуальный мерчендайзинг. Размещение товаров, соблюдение основных требований при размещении»	1	МУ к ПОЗ № 31	
	138	<b>ПОЗ № 31</b> «Визуальный мерчендайзинг. Размещение товаров, соблюдение основных требований при размещении»	1	МУ к ПОЗ № 31	
<b>Тема 2.3. Технология продажи непродовольственных товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>		
	139	Особенности продажи различных групп непродовольственных товаров (экскурсия)	1	ДИ 3 С.523	1
	140	Особенности продажи различных групп непродовольственных товаров (экскурсия)	1	ДИ 1 С.185	1
	141	Контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей (экскурсия)	1	ДИ 1 С.194	1
	142	Правила обмена и возврата товаров. Книга отзывов и предложений (экскурсия)	1	ДИ 1 С.198	1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>		
	143	<b>ПОЗ № 32</b> «Составление диалога с покупателями по продаже парфюмерно – косметических товаров»	1	МУ к ПОЗ № 32	
	144	<b>ПОЗ № 32</b> «Составление диалога с покупателями по продаже парфюмерно – косметических товаров»	1	МУ к ПОЗ № 32	
<b>Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых организаций</b>			<b>12</b>		

<b>МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами</b>				
<b>Тема 3.1. Охрана труда</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	
	145	Понятие охраны труда на предприятиях розничной торговли. Цели и задачи, ответственность за организацию работы по охране труда.	1	ДИ 1 С.182 1
	146	Техника безопасности при работе с различными видами оборудования и инвентаря. Борьба с производственным травматизмом.	1	ДИ 1 С.216 1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>	
	147	<b>ПОЗ № 33</b> «Документальное оформление несчастного случая на производстве»	1	МУ к ПОЗ № 33
	148	<b>ПОЗ № 33</b> «Документальное оформление несчастного случая на производстве»	1	МУ к ПОЗ № 33
	<b>Тема 3.2. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>
149		Назначение и классификация мебели для предприятий торговли и торгового инвентаря	1	ДИ 2 С. 5 1
150		Характеристика видов торговой мебели	1	ДИ 2 С.8 1
<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>		
151		<b>ПОЗ № 34</b> «Составить схему расстановки немеханического оборудования в торговом зале»	1	МУ к ПОЗ № 34
152		<b>ПОЗ № 34</b> «Составить схему расстановки немеханического оборудования в торговом зале»	1	МУ к ПОЗ № 34
<b>Тема 3.3. Весоизмерительное оборудование</b>		<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>
	153	Классификация и требования, предъявляемые к весоизмерительному оборудованию	1	ДИ 2 С.23 1
	154	Виды весоизмерительного оборудования и их особенности, принцип действия	1	ДИ 2 С.29 1
	<b>Практико-ориентированные занятия</b>		<b>2</b>	
	155	<b>ПОЗ № 35</b> «Взвешивание товаров на электронных и товарных весах»	1	МУ к ПОЗ № 35
	156	<b>ПОЗ № 35</b> «Взвешивание товаров на электронных и товарных весах»	1	МУ к ПОЗ № 35
	Экзамен	<b>6</b>	КОС по МДК.03.01	

<b>Всего</b>	<b>156</b>		
<p><b>Учебная практика в форме практической подготовки</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Распознавание ассортимента текстильных товаров, швейных и трикотажных изделий. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Способы отмеривания тканей. Шкала типовых размеров. Требования к качеству. Маркировка, упаковка и условия хранения.</li> <li>- Распознавание ассортимента пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Виды. Консультирование о свойствах и правилах ухода. Требования к качеству меховых и шубных изделий. Расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям.</li> <li>- Распознавание ассортимента обувных и галантерейных товаров. Требования к качеству. Маркировка, упаковка и правила хранения и ухода. Расшифровка маркировки.</li> <li>- Распознавание ассортимента парфюмерно-косметических товаров. Консультирование о свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям.</li> <li>- Распознавание ассортимента посуды-хозяйственных товаров. Требования к качеству, сорта. Маркировка, транспортировка, хранение.</li> <li>- Распознавание ассортимента товаров бытовой химии. Классификация, назначение, чтение маркировки. Упаковка, хранение.</li> <li>- Распознавание ассортимента культтоваров. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение.</li> <li>- Распознавание ассортимента бытовых электротехнических товаров. Консультирование о свойствах, правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества, комплектность, количественные характеристики.</li> <li>- Распознавание ассортимента строительных и мебельных товаров. Консультирование о свойствах, правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества, комплектность, количественные характеристики. Основные поставщики товаров.</li> <li>- Распознавание ассортимента ювелирных изделий. Правила обращения и уход. Консультирование о назначении, свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества, комплектность, количественные характеристики.</li> <li>- Распознавание ассортимента художественных изделий и сувениров, книжных товаров, изделий народных художественных промыслов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение.</li> <li>- Оперативные процессы в магазине. Правила продажи отдельных видов товаров. Организация системы товароснабжения.</li> </ul>	<b>108</b>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Приемка и подготовка к продаже непродовольственных товаров. Выкладка товаров в соответствии с правилами мерчандайзинга.</li> <li>- Подготовка к продаже и продажа непродовольственных товаров различных групп. Проверка целостности упаковки, вскрытие упаковки, маркировка товаров, наличие инструкций по эксплуатации, технических паспортов, гарантийных талонов.</li> <li>- Материальная ответственность в магазине.</li> <li>- Инвентаризация товарно-материальных ценностей и денежных средств.</li> <li>- Распознавание видов немеханического оборудования и торгового инвентаря. Классификация немеханического оборудования.</li> <li>- Требования к качеству и правила ухода за немеханическим оборудованием.</li> <li>- Правила эксплуатации и безопасности труда при использовании торгового инвентаря. Подъемно-транспортное оборудование, механическое оборудование для перемещения товаров из складских помещений в торговый зал.</li> </ul>			
<p><b>Производственная практика в форме практической подготовки</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ознакомление с торговым предприятием, с формой организации труда, правилами внутреннего распорядка. Инструктаж по технике безопасности и охране труда на торговом предприятии.</li> <li>- Изучение видов оборудования и торгового инвентаря в магазине</li> <li>- Изучение спроса покупателей. Ознакомление с рекламной работой в магазине</li> <li>- Оформление витрин. Размещение товаров с использованием основ дизайна и мерчандайзинга</li> <li>- Продажа текстильных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Отмеривание тканей.</li> <li>- Продажа швейных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа трикотажных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа меховых товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа обувных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа текстильной галантереи. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> </ul>	<b>192</b>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Продажа металлической и пластмассовой галантереи. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа кожаной галантереи. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа парфюмерных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа косметических товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа посуды-хозяйственных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа товаров бытовой химии. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</li> <li>- Продажа культтоваров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</li> <li>- Продажа бытовых электротехнических товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</li> <li>- Продажа строительных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</li> <li>- Продажа мебельных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</li> <li>- Продажа ювелирных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</li> <li>- Продажа художественных товаров и сувениров, книжных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества</li> <li>- Материальная ответственность в магазине. Участие в инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств.</li> </ul>			
<b>Всего</b>	<b>456</b>		

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организации и технологии розничной торговли» и лаборатории «Товароведение непродовольственных товаров».

**Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Организации и технологии розничной торговли»:**

- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- наличие посадочных мест по количеству учащихся;
- комплект учебно – методической документации;
- комплект бланков документации;
- наглядные пособия (плакаты, альбомы, каталоги, натуральные образцы и муляжи непродовольственных товаров);
- нормативные стандартные документы на непродовольственные товары: ГОСТы, ОСТы, ТУ, сертификаты на пищевые продукты;
- контрольно-кассовая техника, кассовые документы.

**Технические средства обучения:**

- мультимедийное оборудование (проектор, ноутбук);
- лицензионное программное обеспечение.

**Оборудование лаборатории «Товароведение непродовольственных товаров» и рабочих мест лаборатории:**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- весоизмерительное оборудование;
- торговый инвентарь;
- наглядные пособия (плакаты)
- контрольно-кассовые машины, POS-терминал.

Реализация программы курса предполагает обязательную учебную и производственную практику.

### 4. 2. Информационное обеспечение обучения

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

Нормативные 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.

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: «Организация и технология розничной торговли», «Санитария и гигиена», «Основы деловой культуры».

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках модуля «Продажа непродовольственных товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках данного профессионального модуля. Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация образовательной программы обеспечивается руководящими и педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью реализуемой образовательной программы (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет). Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в профессиональных стандартах «Продавец, контролер-кассир», «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования».

Педагогические работники получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций

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

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>
<b>ОК 1.</b> 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
<b>ОК 2.</b> 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
<b>ОК 3.</b> 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
<b>ОК 4.</b> 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
<b>ОК 5.</b> Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- использовать новые технологии в организации торгово-технологического процесса
<b>ОК 6.</b> Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	- 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><b>ОК 7.</b> Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.</p>	<p>- 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>
<p><b>ОК 8.</b> Использовать воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний</p>	<p>-применять полученные профессиональные знания при выполнении воинской обязанности; -соблюдать дисциплину труда</p>