Министерство образования республики Башкортостан
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Филиал Аургазинского многопрофильного колледжа с. Архангельское.

СОГЛАСОВАНО
Зав. учебной частью
_____ Сапронова Н.Н.
«____» _____20__г.

УТВЕРЖДАЮ
Зав. филиала
_____ Юртумбаева А.Я.
«30» 09 2016 г.

Программа профессионального модуля
ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров»

Программа рассмотрена на заседании ЦМК
общепрофессиональных дисциплин
Протокол № 1 «08» 09 2016 год.
Федеральный компонент реализован полностью.
Председатель ЦМК _____

2016 год.

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.01.02 «Продавец, контролёр-кассир»** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):
ВПД 5.3.1. Продажа непродовольственных товаров.

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Общие компетенции:

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-коммуникативные 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. Использовать воинскую обязанность, в том числе с применением полученных знаний (для юношей)

Организация-разработчик: филиал государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Аургазинского многопрофильного колледжа с.Архангельское.

Разработчики:
Сапронова Наталья Николаевна - зав. учебной часть, высшая квалификационная категория, отличник образования РБ, Почётный работник НПО РФ.

Голованова Татьяна Николаевна – преподаватель, высшая квалификационная категория.

Согласовано
ведущий специалист
Архангельского РайПО: **Чернова Наталья Аркадьевна**

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4 – 5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13 – 14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	15 – 16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров»

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям начального профессионального образования (далее – СПО)**, укрупненная группа Науки об обществе,38.00.00 Экономика и управление 38.01.02 «Продавец, контролёр-кассир»** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

ВПД 4.3.1. Продажа непродовольственных товаров.

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Программа профессионального модуля может быть использована при профессиональной подготовке по профессии «Продавец, контролёр-кассир» на базе основного общего образования, среднего(полного) общего образования, при переподготовке по профессии **продавец продовольственных товаров- продавец непродовольственных товаров- контролёр-кассир** на базе имеющего профессионального образования, при повышение квалификации имеющие профессиональное образования по данной профессии , имеющие стаж работы по профессии.

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

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

иметь практический опыт:

- обслуживание покупателей, 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 – _427_ часов, в том числе

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 199 часов, включая:

1. **обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося** – _156_ часов;
2. **самостоятельной работы обучающегося** – 43_ часов;
3. **учебной и производственной практики –** 228_ часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **5.2.1. 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.	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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля)

Коды профессиональных компетенций	**Наименования разделов профессионального модуля***	**Всего часов** *(макс. учебная нагрузка и практики)*	**Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)**			***Практика***	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		**Самостоятельная работа обучающегося,** часов	**Учебная,** часов	***Производственная,*** *часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	**в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,** часов			
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	***8***
ПК 1.1,ПК 1.4	**Раздел ПМ 1.Проверка качества непродовольственных товаров и контроль за их сохранностью**	**116**	**89**	12	27	**20**	***48***
ПК 1.2	**Раздел ПМ 2.Размещение и выкладка непродовольственных товаров**	**48**	**35**	3	13	**20**	***48***
ПК 1.3	**Раздел ПМ 3. Обслуживание покупателей**	**35**	**32**	13	3	**30**	***62***
	Производственная, учебная практика, часов *(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)*	***228**					***228****
	Всего:	***427***	***156***	*28*	***43***	***70****	***158***

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения
1	**2**	**3**	**4**
Раздел ПМ 1.Проверка качества непродовольственных товаров и контроль за их сохранностью			
МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами	Введение.	1	
Тема 1.1. Текстильные и швейно-трикотажные товары.	1. Текстильные материалы	2	2
	2. Волокна растительного и животного происхождения, химические волокна	2	2
	3. Хлопковые ткани. Льняные ткани	2	1
	4. Шелковые, шерстяные ткани	2	1
	5. Нетканые материалы. Искусственные меха	2	
	6. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, хранение тканей.	2	
	Лабораторные работы	3	
	1. Распознавание волокон различного происхождения		
	Домашняя работа: «Ассортимент и потребительские свойства материалов для одежды», «Основы производства материалов для одежды».	3	
Тема 1.2. Кожевенно-обувные товары.	1. Общая характеристика обувных товаров	2	
	2. Кожаная обувь	2	
	3. Резиновая обувь	2	
	Лабораторно-практические работы: «Распознавание применяемых для различных видов обуви материалов по образцам».	3	
	Домашняя работа: «Изучение летней мужской обуви». Ассортимент обуви.	3	
Тема 1.3. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары.	**Содержание**		
	1. Строение пушно-мехового сырья	2	
	2. Свойства пушно-мехового полуфабриката	2	
	3. Классификация и характеристика ассортимента пушно-мехового полуфабриката	2	
	4. Требования к качеству, стандартизация и оценка качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Сертификация.	2	
	Домашняя работа: «Производство пушно-меховых товаров»	3	
Тема 1.4. Парфюмерно-косметические и галантерейные товары.	**Содержание:**		
	1. Парфюмерные товары	2	
	2. Гигиеническая косметика	2	
	3. Зубные пасты	1	
	4. Средства ухода за волосами	2	
	5. Средства декоративной косметики	2	

	6. Галантерейные товары		
	Контрольная работа: «Исследование качества косметических товаров»		
	Реферат на тему: «Металлическая галантерея**»**		
Тема 1.5. **Бытовые химические товары**			
	Домашняя работа: «Упаковка, маркировка, транспортирование, хранение товаров бытовой химии».	3	
Тема 1.6. **Силикатные товары**	1. Стеклянные товары	2	
	2. Керамические товары	2	
	Лабораторно-практические занятия: «Распознавание различных видов стеклянных и керамических товаров».	3	
	Домашняя работа: «Требования к качеству стеклянных и керамических товаров».	3	
Тема 1.7. **Строительные товары**	1. Природные каменные материалы	2	
	2. Минеральные вяжущие вещества	2	
	3. Листовые стекломатериалы.	2	
	4. Стеклянные блоки и профили	2	
	Домашняя работа: Свойства металлов и сплавов	3	
Тема 1.8 **Электробытовые товары**	1. Бытовые светильники.	2	
	2. Бытовые холодильники	2	
	Домашняя работа: Электронагревательные приборы	3	
Тема 1.9. **Культтовары**	1. Школьно-письменные и канцелярские товары	2	
	2. Фототовары	2	
	3. Бытовая радиоэлектронная аппаратура	2	
	4. Игрушки	2	
	Домашняя работа: Требования к качеству культтоваров	3	
Раздел ПМ 2.Размещение и выкладка непродовольственных товаров			
МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными			

товарами			
Тема 2.1. Мебель для предприятий торговли, торговый инвентарь	1. Назначение и классификация мебели для предприятий торговли.	2	
	2. Виды торговой мебели.	2	
	Лабораторно-практические занятия: Обучение умению использования торгового инвентаря	3	
	Домашняя работа: «Торговый инвентарь», «Тепловое оборудование».	3	
Тема 2.2. Торговое измерительное оборудование	1. Значение измерительного оборудования.	2	
	2. Классификация и индексация торговых весов.	2	
	3. Устройство весов.	2	
	4. Требования безопасности при эксплуатации весов	2	
	5. Весы электронные настольные и напольные.	2	
	6. Правила эксплуатации весов.	2	
	Домашняя работа: «Государственный и ведомственный надзор за измерительным оборудованием», «Меры массы, объема и длины».	3	
Тема 2.3. Торговые автоматы	1. Назначение и классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации.	2	
	2. Устройство торговых автоматов.	2	
	Домашняя работа: «Из истории торговых автоматов».	3	
Тема 2.4. Подъемно-транспортное оборудование	1. Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования.	2	
	2. Характеристика некоторых видов торгового оборудования.	2	
	Домашняя работа: «Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования и требования по охране труда при погрузочно-разгрузочных работах».	2	
Тема 2.5. Научно-технический прогресс и торговое оборудование	1. Системы защиты в торговых предприятиях.	2	
	2. Принтеры штрихкодов.	2	
	3. Сканеры штрихкодов. Терминалы сбора данных.	2	
	Реферат: Правила проведения операций в торговых предприятиях с помощью пластиковых карт.	2	
	Домашняя работа: «Пластиковые карты»	2	
ПК.1.3. Раздел ПМ 03. Обслуживание покупателей			
МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами			
Тема 3.1 Правила продажи непродовольственных товаров	1. Правила продажи тканей, швейных товаров, головных уборов, трикотажных товаров, обуви, галантерейных товаров, парфюмерно-косметических товаров, школьно-письменных, игрушек, музыкальных товаров, радиотоваров, фототоваров, спортивных товаров, посудохозяйственных, товаров бытовой химии, электротоваров, мебели.	2	
	2. Понятие и сущность товародвижения	2	
	3. Основные звенья технологической цепи	2	
	4. Факторы влияющие на товародвижение	2	
	5. Организация хранения и подготовки товаров к продаже	2	
	6. Основные складские операции	2	

	7. Система основных элементов формирующих уровень обслуживания покупателей	2	
	8. Приемка товаров по количеству	2	
	9. Приемка товаров по качеству	2	
	Домашняя работа: Организация деятельности логистических центров	3	
	Лабораторно-практические занятия: Обучение взвешиванию товаров	7	
	Контрольная работа	1	
	Лабораторно-практические занятия: 1. Заполнение товарных накладных 2. Составление документов 1 торг, торг 2 3. Правила составления отчетов с помощью 1 с - склад	6	
Учебная практика		**70**	
Вводное занятие	Прозводительный труд – основа овладения курсом; содержание труда продавца; этапы профессионального роста и трудового становления продавца. Ознакомление учащихся с торговым предприятием; расстановка учащихся по рабочим местам и правилами их организации; ознакомление с режимом работы и правилами внутреннего распорядка.	6	
Обучение работе в секции «Готовое платье»	Изучение ассортимента швейных товаров- мужской, женской верхней одежды по видам материалам, размерам, ростам, полнотам, ценам, сортам, фасонам, сезонности и поставщикам. Определение вида тканей; степени сложности пошива.	6	
	Изучение ассортимента женского легкого платья; детской одежды по видам, материалам, размерам, ростам. Определение вида тканей используемой для пошива; расшифровка артикулов	6	
	Изучение ассортимента мужского, женского, детского и постельного белья по размерам, ростам, ценам, сортам, фасонам и поставщикам. Изучение ассортимента мужской, женской и детской меховой одежды по пушно-меховому полуфабрикату, видам, размерам, ростам, фасонам, ценам, поставщикам.	6	
	Изучение ассортимента мужских, женских, детских головных уборов по видам, размерам, материалу верха и подкладки, фасонам, сезонности, ценам, сортам, поставщикам. Определение размеров головного убора, содержания маркировки.	6	
Обучение работе в секции «Трикотажные товары»	Изучение ассортимента трикотажных товаров; чулочно-носочных; верхнего трикотажа; трикотажного белья; ассортимента перчаток, варежек, головных уборов, платков и шарфов по видам, фасонам, сезонности, исходным материалам; полувозрастному признаку, виду трикотажного полотна, отделке, размерам, поставщикам.	6	
Обучение работе в секции «Обувные товары»	Изучение и распознование ассортимента обувных товаров кожаной, комбинированной, текстильной, резиновой, валяной обуви по видам, возрастному признаку, исходным материалам, цвету верха, материалам низа и методам крепления. Ознакомление с конструкцией и деталями обуви. Определение основных внешних дефектов; способам производства; связям магазина с поставщиками	6	

Обучение работе в секции «Парфюмерно-косметичекие товары»	Изучение ассортимента парфюмерно-косметических товаров по назначению, композициям настоев, характеру запаха, емкости флакона, по видам, составу, поставщикам, содержанию маркировки и упаковке. Изучение ассортимента туалетного мыла и моющих средств по составу, назначению, консистенции, видам. Оформление подарочных наборов.	6	
Обучение работе в секции «Галантерейные товары»	Изучение ассортимента текстильной, кожаной, металлической галантереи по видам, исходному сырью , конструкции, маркировке, размерам, номерам. комплектности, упаковке, отделке, фасонам, назначению. Поставщикам.	6	
Обучение работе в секции «Хозяйственные товары и Строительные товары»	Изучение ассортимента лакокрасочных, клеящих материалов, пятновыводящих, дезинфицирующих средств по составу, консистенции, стеклянной, керамической посуды по назначению, исходному материалу, маркировке, упаковке, поставщикам, ценам, сортам. Определение качества товаров. Изучение ассортимента строительных товаров по назначению, составу, поставщикам.	6	
Обучение работе в секции «Электробытовые товары»	Изучение ассортимента и правил пользования, требований качества. конструкции проводниковых, электроустановочных изделий, проводов, шнуров, светильников, электробытовых приборов, бытовых стиральных. уборочных машин. Машин для механизации кухонных работ. Радио-телеаппаратура. Упаковка, транспортировка.	6	
Обучение работе в секции «Школьно-письменные и канцелярские товары»	Изучение ассортимента бумаги, картона, принадлежностей для письма, черчения, рисования, канцелярских товаров, изделий для хранения и переноса учебников, тетрадей. Требования к качеству. Упаковка, маркировка. Связи магазина с поставщиками.	4	

Производственная практика: **Виды работ** - получение товаров и подготовка их к продаже; - подготовка рабочего места к продаже; -размещение, выкладывание и развешивание товаров по назначению, видам, фасонам и т.д. -подготовка инвентаря, инструментов, упаковочного материала; -обслуживание покупателей: выявление их спроса, консультирование о назначении и качестве товаров, о правилах ухода за ними и их хранения; -подсчет стоимости покупки и выбивание чека; -подсчет денег и сдача их в установленном порядке; - подготовка товаров к инвентаризации; -работа на кассовой машине; -выполнение работ, применяемых на предприятии по нормам квалифицированных продавцов; -изучение и применение передовых высокопроизводительных приемов и способов труда, а также передовых инструментов; -самостоятельная разработка и осуществление мероприятий по наиболее эффективному использованию рабочего времени, экономному использованию электроэнергии, упаковочных материалов и т.п.; Участие во всех сферах общественной жизни трудового коллектива учебного магазина; Подготовка к выпускным квалификационным экзаменам; **Письменные экзаменационные темы:** 1. Бытовые химические товары 2. Ассортимент метало-хозяйственных товаров 3. Электробытовые товары 4. Мебельные товары 5. Оперативные процессы в магазине 6. Организация системы товароснабжения 7. Деловая культура коммерсанта	158	
Экзамен по модулю.	6	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:
1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств); 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством); 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов:

Кабинет «Организации и технологии розничной торговли».

Кабинет «Безопасности жизнедеятельности»; учебный магазин, торгово-технологическое оборудование лаборатории; спортивный зал, Библиотека, читальный зал с выходом в Интернет, актовый зал.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:
25 мест для учащихся и рабочее место для преподавателя, меловая доска, переносной экран с проектором и компьютером.
Технические средства обучения:
весоизмерительное оборудование (электронные весы МИДЛ ТМГ, циферблатные весы) торговый инвентарь: торговое оборудование, контрольно-кассовые машины (ОРИОН – 100, АСТРА -100 Ф), столы и Прилавки.
Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской: рабочие места в количестве 10-15 мест, выше указанное оборудование.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:
ученические столы, учительский стол и стулья, шкаф-витрина, полки-витрины;

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Оборудование торговых предприятий; Москва Издательский центр «Академия», 2009 год Авторы: Т.Р. Парфентьева, Н.Б.Миронова и др.
2. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами; Москва; Издательский центр «Академия» 2009 год Авторы: Неверов А., Чалых Т.И. и др.
3. Справочник по товароведению непродовольственных товаров в трех томах; Москва Издательский центр «Академия» 2010 год Авторы: В.И.Самарин, Т.И.Чалых и др.

Дополнительные источники:

1. Продавец: учебное пособие; Ростов на Дону Феникс 2006 год Авторы: Рубцова Л.И.
2. Журнал «Профессиональное образование».
3. Газета
4. Интернет страница по профессии.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Проведение занятий проводятся различными способами, методами формами проведения уроков. Длительность урока составляет 45 минут, производственная практика проходит на базовых предприятиях под руководством наставников. Консультации проводятся коллективным и индивидуальным способом. Освоению данного модуля предшествует изучение следующих дисциплин: Физическая культура, Безопасность жизнедеятельности, Основы деловой культуры, Основы бухгалтерского учёта, Организация и технология розничной торговли, Санитария и гигиена.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): Преподаватели спецдисциплин имеют высшее и среднее специальное образование, первые и высшее квалификационные категории, отличники образования РБ.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:
высококвалифицированные профессионалы, имеющие высокую квалификацию

Инженерно-педагогический состав: преподаватели, имеющие высшее инженерно-педагогическое, среднее профессиональное образование или начальное профессиональное образование с высокой квалификацией и прошедшие курсы повышения квалификации не менее чем через 3 года

Мастера: имеющие высшее инженерно-педагогическое, среднее профессиональное образование или начальное профессиональное образование с высокой квалификацией и прошедшие курсы повышения квалификации не менее чем через 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	Умение профессионально определять качество и комплектность товаров.	*Экспертная оценка* *тестирование*
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Демонстрация размещения и выкладки товаров в магазинах на соответствующем торговом оборудовании.	*Экспертное наблюдение Конкурсы профессиональ-ного мастерства*
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	Проявление способностей и инициативы с использованием навыков общения при обслуживании покупателей. Знание информации о продаваемом товаре и выполнение правил по технике безопасности и охране труда	*Экспертное наблюдение* *Тестирование Контрольная проверка*
ПК 1.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Применение знаний при продаже товаров, их свойствах и безопасности для покупателей	*Экспертное наблюдение* *Тестирование Практические работы*

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.	Участие в конкурсах профмастерства, в научно-технических, конференциях, олимпиады, наставничество	*Наблюдение Олимпиады, конкурсы. профмастерства,*

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Использование профессиональных навыков при организации индивидуальной деятельности.	*Наблюдение Практическая работа*
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Умение самостоятельно выполнять работу, находить способы решения проблемных ситуаций в работе.	*Наблюдение Практическое решение ситуаций*
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Умение находить пути решения профессиональных трудностей путем добычи знаний из книг и других источниках	*Письменные задания Рефераты Сообщения*
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Умение пользоваться Интернетом и другими инновационными технологиями и источниками	*Практические задания Индивидуальные задания*
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Проявление активности, инициативы и умение наладить профессиональные взаимоотношение в коллективе.	*Наблюдение Анализ выполненного задания*
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Применение в профессии знаний санитарных требований, стандартов и правил торговли	*Тестирование Наблюдение Контрольная работа*
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	Применение полученных знаний в целях патриотического отношение к обязанностям перед отечеством., используя профессиональные навыки.	*Смотры, конкурсы,* деловые *игры*