Частное профессиональное образовательное учреждение
Вологодский кооперативный колледж

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров

38.01.02 Продавец, контролер кассир

Форма обучения: *очная*

Вологда
2017 г.

Рассмотрена на заседании цикловой комиссии организации и технологии ведения бизнеса
Протокол № 1 от «06» сентября 2017 г.
Председатель цикловой комиссии
_____ В.А. Груничева

Утверждаю
Зам. директора по учебной работе
_____ А.А. Дроздова

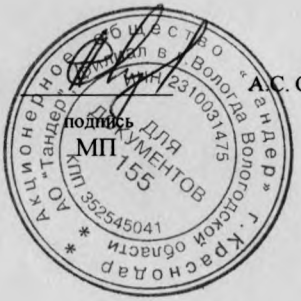
Организатор разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Разработчик: Груничева В.А., преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС СПО) по специальности 38.01.02 Продавец, контролер кассир.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО и потребностями рынка труда. Рекомендуется для использования в учебном процессе.

АО «Тандер», директор магазина «Магнит»
Место работы, должность



подпись

А.С. Скулябина
ФИО

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 6

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 17

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) 21

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.01.02. Продавец, контролер кассир в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): 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.

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:

- обслуживания 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: 498 час

максимальной учебной нагрузки обучающегося 210 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 140 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 70 часов;

производственной практики – 288 часа.

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:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость 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).

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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
Продажа непродовольственных товаров

3.1. Тематический план профессионального модуля для обучающихся

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		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1.-1.4.	МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами	210	140	50		70			
ПК 1.1.-1.4.	Производственная практика	288							288
	Всего:	498	140	50	*	70	*		288

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю 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)	Объем часов				Уровень освоения
		Максимальная учебная нагрузка	Обязательная учебная нагрузка		Самостоятельная внеаудиторная работа	
			Теор.	ПЗ		
1	2	3	4	5	6	7
МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами		**210**	**90**	**50**	**70**	
Раздел 1. Особенности продажи непродовольственных товаров		**134**	**50**	**40**	**44**	
Тема 1.1. Основы товароведения непродовольственных товаров	**Содержание**	**10**	**6**	**2**	**2**	
	1. Классификация непродовольственных товаров. Качество товара.	2	2			2
	2. Факторы формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров.	3	2		1	2
	3.Маркировка непродовольственных товаров.	2	2			2
	Практическая работа					
	ПР № 1. Решение профессиональных задач на оценку качества товара и правильность нанесения маркировки.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Решить задачи					
Тема 1.2. Продажа хозяйственных товаров	**Содержание**	**45**	**14**	**16**	**15**	
	1. Особенности продажи товаров из пластических масс	3	2		1	2
	2. Особенности продажи стеклянной посуды	3	2		1	2
	3. Особенности продажи керамической посуды	3	2		1	2
	4. Особенности продажи металлической посуды и столовых приборов	3	2		1	2

	5. Особенности продажи бытовой химии	3	2		1	2
	6. Особенности продажи строительных товаров	3	2		1	2
	7. Особенности продажи бытовой техники.	3	2		1	2
	Практические работы					
	ПР № 2. Идентификация хозяйственных товаров из пластических масс по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 3. Идентификация хозяйственных товаров из стекла по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 4. Идентификация хозяйственных товаров из керамики по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 5. Идентификация хозяйственных товаров из металла по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 6. Идентификация бытовой химии по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 7. Идентификация бытовой техники по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 8. Распознавание маркировки	3		2	1	3
	ПР № 9. Подготовка к продаже, выкладка хозяйственных товаров. Консультирование покупателей.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					

	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Опасные пластмассы», «Новые материалы для производства мебели» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет Составить схему «Инструменты» Решить задачи					
Тема 1.3. Продажа культурно-бытовых товаров	**Содержание**	**28**	**14**	**4**	**10**	
	1. Особенности продажи музыкальных товаров	3	2		1	2
	2. Особенности продажи радиоэлектронных товаров	3	2		1	2
	3. Особенности продажи фототоваров	3	2		1	2
	4. Особенности продажи спортивных и рыболовных товаров	3	2		1	2
	5. Особенности продажи школьно-письменных и канцелярских товаров	3	2		1	2
	6. Особенности продажи игрушек	3	2		1	2
	7. Особенности продажи ювелирных товаров и часов					
	8. Особенности продажи изделий народных художественных промыслов и сувениров	4	2		2	2
	Практическая работа					
	ПР № 10. Идентификация культурно-бытовых товаров по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР № 11. Консультирование покупателей при продаже культурно-бытовых товаров.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Художественные промыслы Вологодчины» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет					

Тема 1.4. Продажа текстильных и обувных товаров	**Содержание**	**36**	**10**	**14**	**12**	
	1. Особенности продажи ткани	3	2		1	2
	2. Особенности продажи швейных и трикотажных товаров	3	2		1	2
	3. Особенности продажи обувных товаров	3	2			2
	4. Особенности продажи пушно-меховых товаров	3	2			2
	5. Особенности продажи овчинно-шубных товаров	3	2		1	2
	Практические работы					
	ПР № 12. Идентификация текстильных товаров по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР № 13. Оценка качества обувных товаров	3		2	1	3
	ПР № 14. Идентификация текстильных товаров по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР № 15. Оценка качества текстильных товаров	3		2	1	3
	ПР № 16. Идентификация обувных товаров по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР № 17. Оценка качества обувных товаров	3		2	1	3
	ПР № 18. Подготовка текстильных и обувных товаров к продаже.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Технология производства обуви» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет Решить задачи					
Тема 1.5. Продажа галантерейных и гигиенических товаров	**Содержание**	**15**	**6**	**4**	**5**	
	1. Особенности продажи галантерейных товаров	3	2		1	2
	2. Особенности продажи парфюмерноых товаров	3	2		1	2
	3. Особенности продажи косметических товаров	3	2		1	2
	Практические работы					

	ПР № 19. Идентификация галантерейных и гигиенических товаров по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР № 20. Консультирование покупателей. Оформление подарочных наборов.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Технология производства парфюмерных товаров» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет					
Раздел 2. Техническое оснащение и охрана труда		**25**	**10**	**6**	**9**	
Тема 2.1. Немеханическое оборудование	**Содержание**	**10**	**4**	**2**	**4**	
	1. Характеристика торговой мебели	3	2		1	1
	2. Характеристика торгового инвентаря	3	2		1	2
	Практические занятия					
	1. П/Р №21. Составление схемы размещения оборудования в торговом зале магазина	4		2	2	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:					
	1. Составить конспект «Подбор, размещение и использование торговой мебели» 2. Составить конспект «Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор 3. Проанализировать эффективность использования площади торгового зала под оборудование в РТП, составить отчет					
Тема 2.2. Измерительное оборудование	**Содержание**	**15**	**6**	**4**	**5**	
	1. Характеристика измерительного оборудования	3	2		1	2

	2.	Характеристика и правила эксплуатации весов настольных циферблатных и электронных	3	2		1	2
	3.	Характеристика и правила эксплуатации весов передвижных и стационарных	3	2		1	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р №22. Определение потребного количества весов для торговых организаций. Выбор типов весов	3		2	1	3
	2.	П/Р №23. Эксплуатация весов настольных циферблатных и электронных	3		2	1	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	Составить конспект «Характеристика и правила эксплуатации весов товарных механических»						
Тема 2.3. Организация труда в предприятиях торговли	**Содержание**		**8**	**4**		**4**	
	1.	Служба охраны труда на предприятиях.	4	2		2	2
	2.	Организация и условия труда на предприятии торговли	4	2		2	2
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Составить конспект «Первая медицинская помощь при переломах, вывихах, растяжениях» 2. Выписать способы защиты от вредных производственных факторов						
Раздел 3.Защита прав потребителей			**51**	**30**	**4**	**17**	
Тема 3.1. Общие положения Закона РФ «О защите прав потребителей»	**Содержание**		**9**	**6**		**3**	
	1.	Нормативное регулирование сферы защиты прав потребителей. Основные понятия	3	2		1	1
	2.	Права потребителя на просвещение и информацию.	3	2		1	
	3.	Права потребителя на качество и безопасность.	3	2		1	2
	Самостоятельная работа Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал						

	Составить перечень подзаконных нормативных актов регулирующих сферу защиты прав потребителей Составить таблицу: «Содержание основных прав потребителя и соответствующие обязанности исполнителя».					
Тема 3.2. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям.	**Содержание**	**19**	**8**	**4**	**7**	
	1. Договор розничной купли-продажи, его оформление и особенности исполнения	3	2		1	2
	2. Правила продажи отдельных видов товаров	3	2		1	2
	3. Права потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества, их исполнение продавцом	3	2		1	2
	4. Особенности защиты прав потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества	4	2		2	2
	Практическая работа					
	П/Р № 24. Определение права потребителя при продаже товаров.	3		2	1	3
	П/Р № 25. Решение торговых ситуаций.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы дистанционной продажи. Составить и обменявшись в парах решить ситуации по защите прав потребителей при продаже товаров. Оформить претензию к продавцу при продаже товаров ненадлежащего качества.					
Тема 3.3. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)	**Содержание**	**15**	**10**		**5**	2
	1. Публичный договор выполнения работ (услуг), его оформление и особенности исполнения	3	2		1	2
	2. Основные правила выполнения отдельных видов работ (услуг).	3	2		1	2
	3. Права потребителя при нарушении сроков выполнения работ (услуг), их обеспечение исполнителем	3	2		1	2

	4. Права потребителя при нарушении качества выполнения работ (услуг), их обеспечение исполнителем	3	2		1	2
	5. Особенности защиты прав потребителя при нарушении сроков и качества выполнения работ (услуг)	3	2		1	2
	Самостоятельная работа Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы работы с материалом исполнителя и материалом потребителя Оформить претензию к исполнителю и исковое заявление в суд при нарушении норм выполнения работ (услуг)					
Тема 3.4. Государственная и общественная защита прав потребителей	**Содержание**	**8**	**6**		**2**	
	1. Виды правонарушений и юридической ответственности сфере реализации товаров, работ (услуг).	3	2		1	2
	2. Административная и общественная защита прав потребителей	3	2		1	
	3. Претензионная и судебная защита прав потребителей	2	2			
	Самостоятельная работа					
	Выполнить алгоритмы самостоятельной, административной и судебной защиты. Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя					

Практика производственная (по профилю специальности). Виды работ: **Приемка товаров** сверка количества поступивших товаров с товарно-сопроводительными документами, проверка качества поступивших товаров **Подготовка товаров к продаже** Распаковка, Облагораживание, Сортировка, Маркировка, Подготовка упаковочных материалов **Контроль условий и сроков хранения товаров** Систематическая проверка соков хранения товаров. Проверка соблюдения оптимального режима хранения **Размещение и выкладка товаров** Размещение товаров на площади торгового зала с учетом товарных групп, движения покупательских потоков, сохранности ТМЦ и т.д. Выкладка товаров на торговом оборудовании с учетом видов товаров, товарного соседства, цены, принципов мерчендайзинга **Продажа товаров** 1. Изучение покупательского спроса 2. Обслуживание покупателей: консультирование, отпуск товаров, упаковка **Применение оборудования** уметь применять оборудование, работать на оборудовании	**288**				
Итого:	**357**	**90**	**338**	**70**	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие:

- лаборатории: Учебный магазин, Торгово-технологического оборудования
- библиотеки, читального зала с выходом в интернет.

Оборудование лаборатории: Учебный магазин, Торгово-технологического оборудования

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- торговая мебель;
- весы: настольные циферблатные и электронные
- контрольно-кассовое оборудование;
- технологическая оснастка;
- образцы товаров.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную (по профилю специальности) практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

а) Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: конституция: от 30.12.2008 N 6-ФКЗ / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации Ч. 1,2,4 М: [Электронный ресурс]: кодекс: от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в ред. Постановлением Конституционного Суда РФ от 22.06.2017 N 16-П) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
3. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : закон Российской Федерации : от 07.02.92, № 2300-1 (в ред. от 01.05.2017 N 88-ФЗ) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: фед. закон: от 28.12.2009, № 381-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 N 273-ФЗ) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: кодекс: от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) (Постановлением Конституционного Суда РФ от 15.12.2011 N 28-П) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
6. Постановление Правительства РФ "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" [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ: от 19.01.1998 N 55 (ред. от 23.12.2016 N 1465) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
7. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ: от 27 сентября 2007 г. N 612 (в ред. от 04.10.2012 N 1007) / СПС «КонсультантПлюс» //

ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.

8. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Электронный ресурс] : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 (в ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
9. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству [Электронный ресурс] : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 (в ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.

б) Основные источники

1. Арустамов, Эдуард Александрович. Техническое оснащение торговых организаций [Текст]: учебник для СПО / Э. А. Арустамов. - [5-е изд., стер.]. - М.: Академия, 2015. - 207, [1] с.: ил.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 697 с. - ISBN 978-5-394-01129-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112307
3. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с.: табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809
4. Закон о защите прав потребителей [Текст] : практ. рек. для бухгалтера и рук. / под ред. Г. Ю. Касьяновой. - Изд. 8-е, перераб. и доп. - М. : АБАК, 2015. - 183, [1] с.
5. Кент, Т. Розничная торговля: учебник / Т. Кент, О. Омар. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 719 с. - (Зарубежный учебник). - ISBN 978-5-238-01000-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685
6. Колышкина, Т. Б. Деловая культура : учебное пособие для СПО / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 164 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00996-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/B3FA7ABB-EC89-433D-86C1-4C3FBAA93251
7. Лавриненко, В. Н. Деловая культура : учебник и практикум для СПО / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова, В. В. Кафтан ; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 118 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00603-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/3F180EFC-E2DE-4BB7-AB5C-9C6DC215C7CA
8. Медведева, Галина Павловна. Деловая культура [Текст] : учебник для СПО / Г. П. Медведева. - 4-е изд., стер. - М.: Академия, 2014. - 319, [1] с.
9. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К°, 2015. - 282, [1] с. - (Среднее профессиональное образование).
10. Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 640 с. - ISBN 978-5-394-01557-1; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112195
11. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли : учебник / О.В. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 287 с. - ISBN 978-5-394-01131-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036
12. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация торговли [Текст]: учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2015. - 293 с.: табл.

13. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Основы коммерческой деятельности [Текст]: учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К°, 2015. - 282, [1] с.
14. Титова, Н.А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли: учебное пособие / Н.А. Титова, В.В. Колочева. - Новосибирск: НГТУ, 2013. - 100 с. - ISBN 978-5-7782-2217-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911
15. Титова, Н.А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли: учебное пособие / Н.А. Титова, В.В. Колочева. - Новосибирск: НГТУ, 2013. - 100 с. - ISBN 978-5-7782-2217-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911
16. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие / С.И. Балаева, И.Ш. Дзахмишева, М.В. Бліева и др.; под ред. С.И. Балаева. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 552 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01617-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112206
17. Товароведение однородных групп непродовольственных товаров [Текст] : учебник / под ред. Т. И. Чалых, Н. В. Умалёновой. - М. : Дашков и К°, 2014. - 759 с.
18. Ильичева, Мария Юрьевна. Защита прав потребителей [Текст] / М. Ю. Ильичева. - Ростов н/Д : Феникс, 2014. - 154, [1]

в) Дополнительные источники

1. Баженов, Юрий Константинович. Розничная торговля в России [Текст] : монография / Ю. К. Баженов. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 237, [1] с.
2. Блюм, Марина Анатольевна. Этика деловых отношений [Текст] : учеб. пособие для спо / М. А. Блюм, Б. И. Герасимов, Н. В. Молоткова. - М.: ФОРУМ, 2012. - 222, [1] с.
3. Дашков, Леонид Павлович. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учебник для вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К°, 2012. - 686 с.
4. Дубровин, Игорь Александрович. Поведение потребителей [Текст] : учебное пособие для вузов / И. А. Дубровин. - 4-е изд. - М. : Дашков и К°, 2012. - 311 с.
5. Иванов, Геннадий Геннадьевич. Организация торговли [Текст] : учебник для спо / Г. Г. Иванов. - М. : Академия, 2014. - 191, [1] с.
6. Ильичева, Мария Юрьевна. Защита прав потребителей [Текст] / М. Ю. Ильичева. - Ростов н/Д : Феникс, 2014. - 154, [1] с.
7. Кибанов, Ардальон Яковлевич. Этика деловых отношений [Текст] : учебник для вузов / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова ; ред. А. Я. Кибанов. - 2-е изд., перераб. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 381, [1] с.
8. Павленко, Валерия Вячеславовна. Защита прав потребителей в сфере торговли и услуг [Текст] : практ. пособие / В. В. Павленко. - М. : КНОРУС, 2014. - 159, [1] с.
9. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация коммерческой деятельности [Текст]: учебник для спо / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К°, 2014. - 268, [2] с. : табл.
10. Панкратов, Федор Григорьевич. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К°, 2013. - 499, [1] с. : ил.
11. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для НПО / Т. С. Голубкина [и др.]. - 6-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 542 с. : ил.
12. Самыгин, Сергей Иванович. Деловое общение [Текст] : учеб. пособие для вузов / С. И. Самыгин, А. М. Руденко. - 3-е изд., стер. - М.: КноРус, 2012. - 436 с.
13. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. П. Чеглов. - М. : Вузовский учебник : Инфра-М, 2015. - 287, [1] с. : ил.

14. Шеламова, Галина Михайловна. Деловая культура и психология общения [Текст]: учебник для нпо / Г.М. Шеламова. - 13-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 189, [1] с.

г) Периодические издания:

1. Спрос: электронный журнал для потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://spros-online.ru/
2. Качество.ru: электронный журнал для потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://spros-online.ru/
3. Продавать! Техника продаж: электронный журнал для профессионалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.tehnikaprodazh.ru/

д) Интернет - ресурсы

№ п	НАИМЕНОВАНИЕ РЕСУРСА	ЭЛЕКТРОННЫЙ АДРЕС
1.	Справочно-правовая система «Консультант».	http://www.consultant.ru
2.	Контрольная закупка Онлайн	https://zakupka.tv/

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Организация практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Производственную (по профилю специальности) практику студенты проходят в предприятиях розничной торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом ПМ 01. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Производственная (по профилю специальности) практика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Предусмотрена итоговая аттестация по профессиональному модулю.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие ВПО по специальности и «Товароведение» или «Коммерция». Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

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

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность профессиональных компетенций.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	- проверяет качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	- осуществляет подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	- обслуживает покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	- проводит учет товаров в местах хранения; - оформляет документы по приемке товаров	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

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 будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- участие в профессиональных конкурсах, профориентационной работе.	Наблюдение и оценка в ходе выполнения практических занятий;
ОК 2. Организовывать собственную	- организация собственной деятельности, эффективность	Наблюдение и оценка в ходе выполнения

деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	выбора методов и способов выполнения профессиональных задач	практических занятий.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести ответственность за них.	Проверка и оценка эффективности принимаемых решений в ходе выполнения практических занятий.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	- нахождение и использование необходимой информации в технологической литературе и сети Интернет для эффективного выполнения профессиональных задач.	Проверка и оценка выполнения самостоятельной работы, домашней работы, нахождения необходимой информации в сети Интернет
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- нахождение и использование необходимой информации в технологической литературе и сети Интернет для эффективного выполнения профессиональных задач.	Проверка и оценка выполнения самостоятельной работы, домашней работы, нахождения необходимой информации в сети Интернет
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	- демонстрация продуктивности работы в коллективе и команде; - демонстрация эффективности общения с коллегами, руководством и потребителями.	Наблюдение и оценка в ходе выполнения практических занятий
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	- соблюдение правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	- старается исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы