Частное профессиональное образовательное учреждение
Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа профессионального модуля

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

38.02.04. Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная, заочная

Вологда, 2020

Рассмотрена на заседании цикловой комиссией
Организации и технологии ведения бизнеса
Протокол № 1 от «02» сентября 2020 г.
Председатель цикловой комиссии
_____ В.А. Груничева

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

Согласовано
Зам. директора по методической работе
_____ А.А. Русина

Организация-разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Разработчики:
Груничева В.А., преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж
Федорова А.В., преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС СПО) по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям)

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

_____	_____	_____
Место работы, должность	подпись	ФИО

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 23
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) 26
6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ .. 28

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных товаров) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов
2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
3. Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных непродовольственных товаров.
4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
7. Изучать спрос покупателей

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании повышения квалификации по рабочим профессиям 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12721 Кассир торгового зала, 12965 Контролер кассир»,

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:

- применять правила делового этикета;
- выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной подготовке;
- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
- идентифицировать товары различных групп товаров;
- оценивать качество товаров по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу
- использовать в технологическом процессе измерительное, контрольно-кассовое оборудование и торговый инвентарь;
- оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- использовать необходимые нормативно-правовые документы;
- защищать свои права в сфере реализации товаров, работ (услуг); в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным законодательством;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения

знать:

- этику деловых отношений;
- основы деловой культуры в устной и письменной форме;
- нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной подготовке;
- основы управления в конфликтологии;
- виды розничной торговой сети и их характеристику;
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;
- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- требования к обслуживающему персоналу;
- виды оборудования;
- факторы формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров;
- классификацию и ассортимент непродовольственных товаров;
- идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
- условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
- товаросопроводительные документы и правила их оформления;
- понятие правового регулирования в сфере реализации товаров, работ (услуг);
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе производства и реализации товаров, работ (услуг);
- права и обязанности субъектов в сфере реализации товаров, работ (услуг);
- порядок заключения публичного договора и основания для его прекращения;
- понятие и формы ответственности исполнителя (изготовителя), продавца
- виды правонарушений сфере реализации товаров, работ (услуг);
- формы защиты потребителем нарушенных прав претензионный, административный и судебный порядок разрешения споров.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего: **357** час

максимальной учебной нагрузки обучающегося **285** часов, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **190/52** часа;
самостоятельной работы обучающегося – **95/233** часов;
производственной (по профилю специальности) практики – **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных товаров)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 4.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных непродовольственных товаров
ПК 4.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов

ПК 4.5.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 4.6.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 4.7.	Изучать спрос покупателей
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля для обучающихся по очной форме обучения

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		
ПК 4.3.	Раздел 1. Основы деловой культуры	48	32	4	-	16	-		
ПК 4.1.-4.2., ПК 4.4., ПК 4.6.-4.7.	Раздел 2. Организация и технология розничной торговли	99	66	16	-	33	-		
ПК 4.3, ПК 4.5.	Раздел 3. Розничная торговля непродовольственными товарами	90	60	20	-	30	-		
ПК 4.3.	Раздел 4. Защита прав потребителей	48	32	2	-	16	-		
ПК 4.1.-4.7.	Производственная (по профилю специальности) практика	72							72
	Всего:	357	190	42		95			72

3.2. Тематический план профессионального модуля для обучающихся по заочной форме обучения

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		
ПК 4.3.	Раздел 1. Основы деловой культуры	48	10	2	-	38	-		
ПК 4.1.-4.2., ПК 4.4., ПК 4.6.-4.7.	Раздел 2. Организация и технология розничной торговли	99	16	4	-	83	-		
ПК 4.3, ПК 4.5.	Раздел 3. Розничная торговля непродовольственными товарами	90	18	4	-	72	-		
ПК 4.3.	Раздел 4. Защита прав потребителей	48	8	2	-	40	-		
ПК 4.1.-4.7.	Производственная (по профилю специальности) практика	72							72
	Всего:	357	52	22		233			72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Очная форма обучения

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
		Макс. учебная нагрузка	Обязательная учебная нагрузка		Самостоятельная внеаудиторная работа	
			Теор.	ПЗ		
МДК 04.01. Основы деловой культуры		**48**	**28**	**4**	**16**	
Тема 1.1. Теоретические основы этики деловых отношений	**Содержание**	9	6		3	
	1. Природа и сущность этики деловых отношений	3	2		1	2
	2. Корпоративная этика	3	2		1	2
	3. Этика деятельности руководителя	3	2		1	2
Тема 1.2. Общение как инструмент профессиональной деятельности продавца	**Содержание**	**17**	**10**	**2**	**5**	
	1.Деловое общение и управление им	3	2		1	2
	2.Технология делового общения	3	2		1	2
	3. Психология делового общения	3	2		1	2
	4. Основы конфликтологии в деловом общении	3	2		1	2
	5. Стрессы. Обретение стрессоустойчивости в деловом общении	3	2		1	2
	Практические занятия					
	ПР № 1 Применение технологий делового общения	2		2		3
Тема 1.3. Психологические аспекты профессиональной деятельности продавца	**Содержание**	**12**	**6**	**2**	**4**	
	1. Психологические процессы и их влияние на покупательский спрос	3	2		1	2
	2. Характеристика покупателей с учетом психологических типов темпераментов	3	2		1	2
	3. Психологические особенности трудовой деятельности	4	2		2	2
	Практические занятия					
	ПР №2. Тренинг: Индивидуальный подход к покупателям различных типов темпераментов	2		2		3
Тема 1.4. Правила и этикет профессиональной деятельности продавца	**Содержание**	**10**	**6**		**4**	
	1.Правила деловых отношений	3	2		1	2
	2. Этикет в профессиональной деятельности продавца	3	2		1	2
	3. Этикет в практике деловых отношений	4	2		2	2

Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Подготовить доклад на тему «Формы делового общения» – Подготовить доклад на тему «Вербальные и невербальные средства общения» – Подготовить доклад на тему «Труд как нравственная ценность» – Подготовить доклад на тему «Поведение за столом». – Подготовить доклад на тему «Составляющие внешнего облика делового человека»						
МДК 04.02. Организация и технология розничной торговли		**99**	**50**	**16**	**33**	
Тема 2.1. Основы торговли	**Содержание**	**17**	**8**	**2**	**7**	
	1. Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе.	5	2		3	2
	2. Розничная торговая сеть: понятие, виды, функции	5	2		3	2
	3. Специализация и типизация магазинов	2,5	2		0,5	2
	4. Характеристика основных типов магазинов	2,5	2		0,5	2
	Практическая работа					
	П/Р № 1. Оценка РТП на соответствие ГОСТ Р 51733 «Услуги торговли. Классификация предприятий»	2		2		3
Тема 2.2. Устройство РТП	**Содержание**	**19**	**10**	**2**	**7**	
	1. Размещение РТС	3	2		1	2
	2. Экстерьер РТП	5	2		3	2
	3. Внутреннее устройство магазина. Состав помещений магазина.	3	2		1	2
	4. Устройство торгового зала и его функциональные зоны	3	2		1	2
	5. Торгово-технологическое оборудование	3	2		1	2
	Практическая работа					
	П/Р № 2. Эксплуатация торгово-технологического оборудования	2		2		3
Тема 2.3. Маркетинг в торговле	**Содержание**	**10**	**4**	**2**	**4**	
	1. Формирование спроса и ассортимента товара в магазине	3	2		1	2
	2. Конкурентоспособность РТП	5	2		3	2
	Практическая работа					
	П/Р № 3. Оценка конкурентоспособности предприятий торговли	2		2		3
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал. Подготовить доклад по теме: «Критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса»					
Тема 2.4. Торгово-технологический процесс в магазине	**Содержание**	**35**	**18**	**6**	**11**	
	1. Торгово-технологический процесс в магазине	3	2		1	2
	2. Приемка товаров в магазине по количеству	3	2		1	2

	3. Приемка товаров в магазине по качеству	4,5	2		2,5	2
	4. Хранение товаров в магазине	3	2		1	2
	5. Подготовка товаров к продаже	3	2		1	2
	6. Выкладка и размещение товаров в магазине	4	2		2	2
	7. Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке товаров	3	2		1	2
	8. Методы продажи товаров	2,5	2		0,5	2
	9.Обслуживание покупателей. Требования к обслуживающему персоналу.	3	2		1	2
	Практические работы					
	П/Р № 4. Анализ хранения товаров в РТП	2		2		3
	П/Р № 5. Выкладка товаров в магазине	2		2		3
	П/Р № 6. Оценка обслуживающего персонала в действующем предприятии	2		2		3
Тема 2.5. Правила торговли	**Содержание**	**5**	**2**	**2**	**1**	
	1. Правила торгового обслуживания и торговли товарами	3	2		1	2
	Практическая работа					
	П/Р № 7. Решение торговых ситуаций			2		3
Тема 2.6. Менеджмент в торговле	**Содержание**	**3**	**2**		**1**	
	1. Менеджмент в торговле	3	2		1	2
Тема 2.7. Отчетность в магазине	**Содержание**	**10**	**6**	**2**	**2**	
	1.Материальная ответственность в магазине	2,5	2		0,5	2
	2. Документальное оформление отчетности в магазине	2,5	2		0,5	2
	3. Инвентаризация товарно-материальных ценностей в РТП	3	2		1	2
	Практическая работа					
	П/Р № 8. Документальное оформление инвентаризации ТМЦ	2		2		3
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Подготовить доклады по теме «История торговли Вологодской области», «О развитии розничной торговли в РФ» – Составить схему «Состав помещений магазина» – Оценка экстерьера действующего торгового предприятия, составить отчет – Выписать нормативно-правовые документы, регламентирующие торговую деятельность – Составить схему «Операции ТТП» – Составить таблицу «Приемка товаров в магазине» – Оценка выкладки в действующем торговом предприятии, составить отчет – Выписать «Виды товарных потерь» – Составить критерии оценки обслуживающего персонала						
МДК 04.03. Розничная торговля непродовольственными товарами		**90**	**40**	**20**	**30**	

Тема 3.1. Основы товароведения непродовольственных товаров	**Содержание**	**6**	**2**	**2**	**2**	
	1. Классификация непродовольственных товаров. Качество товара. Факторы формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров.	3	2		1	2
	Практическая работа					
	ПР № 1. Решение профессиональных задач на оценку качества товара и правильность нанесения маркировки.	3		2	1	3
Тема 3.2. Продажа хозяйственных товаров	**Содержание**	**30**	**14**	**6**	**10**	
	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 по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР№ 3. Оценка качества хозяйственных товаров. Распознавание маркировки	3		2	1	3
	ПР № 4. Подготовка к продаже, выкладка хозяйственных товаров. Консультирование покупателей.	3		2	1	3
Тема 3.3. 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, изделий народных художественных промыслов и сувениров	4	2		2	2
	Практическая работа			4		
	ПР № 5. Идентификация культурно-бытовых товаров по ассортиментной принадлежности.	3		2	1	3
	ПР № 6. Консультирование покупателей при продаже культурно-бытовых товаров.	3		2	1	3

Тема 3.4. Продажа текстильных и обувных товаров	**Содержание**	**16**	**6**	**6**	**4**	
	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		1	2
	Практические работы					
	ПР № 7. Идентификация текстильных товаров по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3		2	1	3
	ПР № 8. Идентификация обувных товаров по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	2		2		3
	ПР № 9. Подготовка текстильных и обувных товаров к продаже.	2		2		3
Тема 3.5. Продажа галантерейных и гигиенических товаров	**Содержание**	**10**	**4**	**2**	**4**	
	1. Особенности продажи галантерейных товаров	3,5	2		1,5	2
	2. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров	3,5	2		1,5	2
	Практические работы					
	ПР № 10. Идентификация галантерейных и гигиенических товаров по ассортиментной принадлежности. Консультирование покупателей. Оформление подарочных наборов.	3		2	1	3
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Подготовить сообщения «Опасные пластмассы» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет – Составить схему «Инструменты» – Решить задачи – Подготовить сообщения «Художественные промыслы Вологодчины» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет – Подготовить сообщения «Технология производства обуви» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет – Подготовить сообщения «Технология производства парфюмерных товаров» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет						
МДК 04.04.Защита прав потребителей		**48**	**30**	**2**	**16**	
Тема 4.1. 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
Тема 4.2.	**Содержание**	**16**	**8**	**2**	**6**	

Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям.	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 № 1. Определение права потребителя при продаже товаров.	3		2	1	3
Тема 4.3. 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
Тема 4.4. 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 при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Выполнить алгоритмы самостоятельной, административной и судебной защиты. – Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя – Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы работы с материалом исполнителя и материалом потребителя – Составить и обменявшись в парах решить ситуации по защите прав потребителей при выполнения работ (услуг). – Оформить претензию к исполнителю и исковое заявление в суд при нарушении норм выполнения работ (услуг) – 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. – Составить перечень подзаконных нормативных актов регулирующих сферу защиты прав потребителей – Составить таблицу: «Содержание основных прав потребителя и соответствующие обязанности исполнителя».					
Производственная (по профилю специальности) практика. **Виды работ:** 1. Ознакомление с торговым предприятием 2. Ознакомление с техническим оснащением и охраной труда 3. Ознакомление с организацией торгово-технологического процесса магазина, отдела (секции) 4. Учет и отчетность в магазине 5. Изучение спроса покупателей	**72**				
Всего:	**357**	**148**	**42**	**95**	

Заочная форма обучения

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
		Макс. учебная нагрузка	Обязательная учебная нагрузка		Самостоятельная внеаудиторная работа	
			Теор.	ПЗ		
МДК 04.01. Основы деловой культуры		**48**	**8**	**2**	**38**	
Тема 1.1. Теоретические основы этики деловых отношений	**Содержание**	9	2		7	
	1. Природа и сущность этики деловых отношений	3	2		1	2
	2. Корпоративная этика	3			3	2
	3. Этика деятельности руководителя	3			3	2
Тема 1.2. Общение как инструмент профессиональной деятельности продавца	**Содержание**	**17**	**4**		**13**	
	1.Деловое общение и управление им	3	2		1	2
	2.Технология делового общения	3			3	2
	3. Психология делового общения	3			3	2
	4. Основы конфликтологии в деловом общении	3	2		1	2
	5. Стрессы. Обретение стрессоустойчивости в деловом общении	3			3	2
	Практические занятия					
	ПР № 1 Применение технологий делового общения	2			3	3
Тема 1.3. Психологические аспекты профессиональной деятельности продавца	**Содержание**	**12**	**2**	**2**	**8**	
	1. Психологические процессы и их влияние на покупательский спрос	3			3	2
	2. Характеристика покупателей с учетом психологических типов темпераментов	3	2		1	2
	3. Психологические особенности трудовой деятельности	4			4	2
	Практические занятия					
	ПР №2. Тренинг: Индивидуальный подход к покупателям различных типов темпераментов	2		2		3
Тема 1.4. Правила и этикет профессиональной деятельности продавца	**Содержание**	**10**			**10**	
	1.Правила деловых отношений	3			3	2
	2. Этикет в профессиональной деятельности продавца	3			3	2
	3. Этикет в практике деловых отношений	4			4	2
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Подготовить доклад на тему «Формы делового общения» – Подготовить доклад на тему «Вербальные и невербальные средства общения» – Подготовить доклад на тему «Труд как нравственная ценность» – Подготовить доклад на тему «Поведение за столом». – Подготовить доклад на тему «Составляющие внешнего облика делового человека»						

МДК 04.02. Организация и технология розничной торговли		**99**	**12**	**4**	**83**	
Тема 2.1. Основы торговли	**Содержание**	**17**	**4**	**2**	**11**	
	1. Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе.	5			5	2
	2. Розничная торговая сеть: понятие, виды, функции	5	2		3	2
	3. Специализация и типизация магазинов	2,5	2		0,5	2
	4. Характеристика основных типов магазинов	2,5			2,5	2
	Практическая работа					
	П/Р № 1. Оценка РТП на соответствие ГОСТ Р 51733 «Услуги торговли. Классификация предприятий»	2		2		3
Тема 2.2. Устройство РТП	**Содержание**	**19**	**6**		**13**	
	1. Размещение РТС	3	2		1	2
	2. Экстерьер РТП	5			5	2
	3. Внутреннее устройство магазина. Состав помещений магазина.	3	2		1	2
	4. Устройство торгового зала и его функциональные зоны	3	2		1	2
	5. Торгово-технологическое оборудование	3	2		1	2
	Практическая работа					
	П/Р № 2. Эксплуатация торгово-технологического оборудования	2			2	3
Тема 2.3. Маркетинг в торговле	**Содержание**	**10**			**4**	
	1. Формирование спроса и ассортимента товара в магазине	3			3	2
	2. Конкурентоспособность РТП	5			5	2
	Практическая работа					
	П/Р № 3. Оценка конкурентоспособности предприятий торговли	2			2	3
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал. Подготовить доклад по теме: «Критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса»					
Тема 2.4. Торгово-технологический процесс в магазине	**Содержание**	**35**	**2**		**33**	
	1. Торгово-технологический процесс в магазине	3	2		1	2
	2. Приемка товаров в магазине по количеству	3			3	2
	3. Приемка товаров в магазине по качеству	4,5			4,5	2
	4. Хранение товаров в магазине	3			3	2
	5. Подготовка товаров к продаже	3			3	2
	6. Выкладка и размещение товаров в магазине	4			4	2
	7. Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке товаров	3			3	2
	8. Методы продажи товаров	2,5			2,5	2

	9.Обслуживание покупателей. Требования к обслуживающему персоналу.	3			3	2
	Практические работы					
	П/Р № 4. Анализ хранения товаров в РТП	2			2	3
	П/Р № 5. Выкладка товаров в магазине	2			2	3
	П/Р № 6. Оценка обслуживающего персонала в действующем предприятии	2			2	3
Тема 2.5. Правила торговли	**Содержание**	**5**			**5**	
	1. Правила торгового обслуживания и торговли товарами	3			3	2
	Практическая работа					
	П/Р № 7. Решение торговых ситуаций				2	3
Тема 2.6. Менеджмент в торговле	**Содержание**	**3**			**3**	
	1. Менеджмент в торговле	3			3	2
Тема 2.7. Отчетность в магазине	**Содержание**	**10**			**10**	
	1.Материальная ответственность в магазине	2,5			2,5	2
	2. Документальное оформление отчетности в магазине	2,5			2,5	2
	3. Инвентаризация товарно-материальных ценностей в РТП	3			3	2
	Практическая работа					
	П/Р № 8. Документальное оформление инвентаризации ТМЦ	2			2	3
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Подготовить доклады по теме «История торговли Вологодской области», «О развитии розничной торговли в РФ» – Составить схему «Состав помещений магазина» – Оценка экстерьера действующего торгового предприятия, составить отчет – Выписать нормативно-правовые документы, регламентирующие торговую деятельность – Составить схему «Операции ТТП» – Составить таблицу «Приемка товаров в магазине» – Оценка выкладки в действующем торговом предприятии, составить отчет – Выписать «Виды товарных потерь» – Составить критерии оценки обслуживающего персонала						
МДК 04.03. Розничная торговля непродовольственными товарами		**90**	**14**	**4**	**72**	
Тема 3.1. Основы товароведения непродовольственных товаров	**Содержание**	**6**	**2**		**4**	
	1. Классификация непродовольственных товаров. Качество товара. Факторы формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров.	3	2		1	2

	Практическая работа					
	ПР № 1. Решение профессиональных задач на оценку качества товара и правильность нанесения маркировки.	3			3	3
Тема 3.2. Продажа хозяйственных товаров	**Содержание**	**30**	**6**	**2**	**22**	
	1. Особенности продажи товаров из пластических масс	3			3	2
	2. Особенности продажи стеклянной посуды	3	2		1	2
	3. Особенности продажи керамической посуды	3			3	2
	4. Особенности продажи металлической посуды и столовых приборов	3			3	2
	5. Особенности продажи бытовой химии	3			3	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 по ассортиментной принадлежности.	3			3	3
	ПР№ 3. Оценка качества хозяйственных товаров. Распознавание маркировки	3			3	3
	ПР № 4. Подготовка к продаже, выкладка хозяйственных товаров. Консультирование покупателей.	3		2	1	3
Тема 3.3. Продажа культурно-бытовых товаров	**Содержание**	**28**			**28**	
	1. Особенности продажи музыкальных товаров	3			3	2
	2. Особенности продажи радиоэлектронных товаров	3			3	2
	3. Особенности продажи фототоваров	3			3	2
	4. Особенности продажи спортивных и рыболовных товаров	3			3	2
	5. Особенности продажи школьно-письменных и канцелярских товаров	3			3	2
	6. Особенности продажи игрушек	3			3	2
	7. Особенности продажи ювелирных товаров и часов, изделий народных художественных промыслов и сувениров	4			4	2
	Практическая работа					
	ПР № 5. Идентификация культурно-бытовых товаров по ассортиментной принадлежности.	3			3	3
	ПР № 6. Консультирование покупателей при продаже культурно-бытовых товаров.	3			3	3
Тема 3.4. Продажа текстильных и обувных товаров	**Содержание**	**16**	**6**	**2**	**8**	
	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		1	2
	Практические работы					

	ПР № 7. Идентификация текстильных товаров по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	3			3	3
	ПР № 8. Идентификация обувных товаров по ассортиментной принадлежности. Оценка качества	2			2	3
	ПР № 9. Подготовка текстильных и обувных товаров к продаже.	2		2		3
Тема 3.5. Продажа галантерейных и гигиенических товаров	**Содержание**	**10**			**10**	
	1. Особенности продажи галантерейных товаров	3,5			3,5	2
	2. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров	3,5			3,5	2
	Практические работы					
	ПР № 10. Идентификация галантерейных и гигиенических товаров по ассортиментной принадлежности. Консультирование покупателей. Оформление подарочных наборов.	3			3	3
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Подготовить сообщения «Опасные пластмассы» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет – Составить схему «Инструменты» – Решить задачи – Подготовить сообщения «Художественные промыслы Вологодчины» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет – Подготовить сообщения «Технология производства обуви» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет – Подготовить сообщения «Технология производства парфюмерных товаров» – Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет						
МДК 04.04.Защита прав потребителей		**48**	**6**	**2**	**40**	
Тема 4.1. Общие положения Закона РФ «О защите прав потребителей»	**Содержание**	**9**	**4**		**5**	
	1. Нормативное регулирование сферы защиты прав потребителей. Основные понятия	3	2		1	1
	2. Права потребителя на просвещение и информацию.	3			3	
	3. Права потребителя на качество и безопасность.	3	2		1	2
Тема 4.2. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям.	**Содержание**	**16**	**2**	**2**	**12**	
	1. Договор розничной купли-продажи, его оформление и особенности исполнения	3			3	2
	2. Правила продажи отдельных видов товаров	3			3	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			4	2
	Практическая работа					
	П/Р № 1. Определение права потребителя при продаже товаров.	3		2	1	3
Тема 4.3. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)	**Содержание**	**15**			**15**	2
	1. Публичный договор выполнения работ (услуг), его оформление и особенности исполнения	3			3	2
	2. Основные правила выполнения отдельных видов работ (услуг).	3			3	2
	3. Права потребителя при нарушении сроков выполнения работ (услуг), их обеспечение исполнителем	3			3	2
	4. Права потребителя при нарушении качества выполнения работ (услуг), их обеспечение исполнителем	3			3	2
	5. Особенности защиты прав потребителя при нарушении сроков и качества выполнения работ (услуг)	3			3	2
Тема 4.4. Государственная и общественная защита прав потребителей	**Содержание**	**8**			**8**	
	1. Виды правонарушений и юридической ответственности сфере реализации товаров, работ (услуг).	3			3	2
	2. Административная и общественная защита прав потребителей	3			3	
	3. Претензионная и судебная защита прав потребителей	2			2	

Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. **Примерная тематика домашних заданий:** – Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал – Выполнить алгоритмы самостоятельной, административной и судебной защиты. – Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя – Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы работы с материалом исполнителя и материалом потребителя – Составить и обменявшись в парах решить ситуации по защите прав потребителей при выполнения работ (услуг). – Оформить претензию к исполнителю и исковое заявление в суд при нарушении норм выполнения работ (услуг) – 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. – Составить перечень подзаконных нормативных актов регулирующих сферу защиты прав потребителей – Составить таблицу: «Содержание основных прав потребителя и соответствующие обязанности исполнителя».					
Производственная (по профилю специальности) практика. **Виды работ:** 1. Ознакомление с торговым предприятием 2. Ознакомление с техническим оснащением и охраной труда 3. Ознакомление с организацией торгово-технологического процесса магазина, отдела (секции) 4. Учет и отчетность в магазине 5. Изучение спроса покупателей	**72**				
Всего:	**357**	**30**	**22**	**233**	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов: организации коммерческой деятельности и логистики; междисциплинарных курсов; лаборатории: «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда»; библиотеки, читального зала с выходом в интернет.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; учебная литература; учебно-методические материалы; справочная, нормативная документация; наглядные пособия; электронные презентационные материалы по разделам модуля; комплект бланков документации; электронные презентационные материалы по разделам модуля; комплект бланков документации

Оборудование лаборатории:_посадочные места по количеству обучающихся;_рабочее место преподавателя;_весы: настольные циферблатные и электронные_гири;_контрольно-кассовое оборудование;_технологическая оснастка.

Технические средства обучения: калькуляторы; компьютер; принтер; сканер; проектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

а) Нормативно-правовые акты

1. Российская Федерация. Конституция. Конституция Российской Федерации : (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ) – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
3. Российская Федерация. Законы. Трудовой кодекс Российской Федерации: кодекс : от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
4. Российская Федерация. Законы. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: фед. закон: от 28.12.2009, № 381-ФЗ – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
5. Российская Федерация. Законы. О защите прав потребителей : закон Российской Федерации : от 07.02.92, № 2300-1 (в ред. от 18.07.2019 N 191-ФЗ) – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
6. Российская Федерация. Законы. О рекламе: фед. закон: от 13.03.2006, №38-ФЗ – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
7. Российская Федерация. Законы. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля:: фед. закон: от 26.12.08 № 294-ФЗ – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
8. Российская Федерация. Законы. О лицензировании отдельных видов деятельности: фед. закон : от 8 августа 2001 г. N 128-ФЗ (в ред. от 02.08.2019 N 298-ФЗ) – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).

9. Российская Федерация. Постановление. 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 – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
10. Российская Федерация. Постановление. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом»: постановление правительства РФ: от 27 сентября 2007 г. N 612 – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
11. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).
12. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс» : [сайт] / ООО «КонсультантПлюс». – Еженедельное обновление. – URL: https://www.consultant.ru (дата обращения).

б) Основные источники

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/447001
2. Закон о защите прав потребителей : практ. рек. для бухгалтера и рук. / под ред. Г. Ю. Касьяновой. - Изд. 8-е, перераб. и доп. - Москва. : АБАК, 2015. - 183, [1] с. - Текст : непосредственный.
3. Колышкина, Т. Б. Деловая культура : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 163 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08027-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/452668
4. Лавриненко, В. Н. Деловая культура : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова, В. В. Кафтан ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Юрайт, 2020. — 118 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08209-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/451050.
5. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация торговли : учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - Москва. : Дашков и К, 2015. - 293 с. : табл. - Текст : непосредственный.
6. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - Москва. : Дашков и К°, 2015. - 282, [1] с. - Текст : непосредственный.

в) Дополнительные источники

1. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Юрайт, 2020. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450947

2. Горбашко, Е. А. Управление качеством : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Горбашко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 352 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9938-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/451283
3. Дашков, Леонид Павлович. Организация, технология и проектирование торговых предприятий (в торговле) : учеб. для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Москва. : Дашков и К°, 2015. - 455 с - Текст : непосредственный.
4. Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учеб. пособие для вузов / Н. И. Денисова. - Москва. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. - 477, [1] с. : табл. - Текст : непосредственный.
5. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учеб. пособие для вузов / В. П. Чеглов. - Москва. : Вузовский учебник : Инфра-М, 2015. - 287, [1] с. : ил. - Текст : непосредственный.

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 производственной (по профилю специальности) 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 профессионального модуля. 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.

Учебные дисциплины и модули, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля: Мерчендайзинг, Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия.

Итоговая аттестация по профессиональному модулю – квалификационный экзамен.

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 4.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов	Приемка товаров проведена в соответствии с действующими нормативными документами Выявленные расхождения документально оформлены верно	Интерпретация результатов наблюдения в ходе практики
ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	Подготовка товаров к продаже осуществляется в соответствии с установленными требованиями Товар на площади торгового зала размещен в соответствии с установленными Выкладка товаров на торгово-технологическом оборудовании произведена в соответствии с установленными	Интерпретация результатов наблюдения в ходе практики
ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных непродовольственных товаров	Обслуживание покупателей осуществляется в соответствии с установленными требованиями, знание основной правовой и законодательной базы торговли	Интерпретация результатов наблюдения в ходе практики
ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Сроки хранения и условия хранения товаров соблюдены	Интерпретация результатов наблюдения в ходе практики
ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Работа на торгово-технологическом оборудовании с соблюдением правил эксплуатации и техники безопасности	Интерпретация результатов наблюдения в ходе практики
ПК 4.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	своевременность контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Интерпретация результатов наблюдения в ходе практики
ПК 4.7. Изучать спрос покупателей	Данные журналов учета удовлетворенного и	Интерпретация результатов

	неудовлетворенного спроса проанализированы, внесены соответствующие предложения в формирование товарной политики РТП	наблюдения в ходе практики

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.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области обслуживания покупателей с применением контрольно-кассовой техники; - оценка эффективности и качества выполнения;	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области обслуживания покупателей	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- самоанализ и коррекция результатов собственной работы - организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- решение практических ситуаций в соответствии с нормативной документации - нормативное подкрепление ссылка на статью - осуществлять продажу товаров в соответствии с законодательством	

6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

По итогам изучения профессионального модуля предусмотрены экзамен по междисциплинарному курсу и квалификационный экзамен по профессиональному модулю. Для экзамена по междисциплинарному курсу экзаменационные билеты состоят из тестовых заданий и 2-х практических заданий. Для квалификационного экзамена экзаменационные билеты составлены в форме ситуаций, для решения которых необходимы знания теоретических вопросов, умение решать практические задачи.

Перечень теоретических вопросов при подготовке к экзамену по МДК

МДК 04.01. Основы деловой культуры

1. Расскажите о понятии, содержании, истоках и месте деловой этики в структуре общей этики
2. Раскройте основные принципы этики деловых отношений и закономерности межличностных отношений
3. Расскажите об этических проблемах деловых отношений
4. Расскажите о понятии и раскройте содержание корпоративной этики и корпоративной культуры
5. Расскажите о этике и социальной ответственности организации
6. Раскройте этические нормы в деятельности организации
7. Расскажите об этике и нормах этического поведения руководителя
8. Расскажите об управлении этическими нормами межличностных отношений в коллективе
9. Расскажите о понятиях «общение», «коммуникативная культура в деловом общении
10. Раскройте виды делового общения и опишите особенности управления им.
11. Дайте характеристику вербального общения
12. Дайте характеристику невербального общения
13. Дайте характеристику дистанционного общения
14. Расскажите о понятии «конфликт» и приведите классификацию конфликтов
15. Опишите причины и раскройте структуру конфликтов
16. Раскройте технологию преодоления и прекращения конфликтов в деловом общении
17. Расскажите о правилах конструктивной критики.
18. Раскройте понятие и природу стресса
19. Расскажите о причинах и источниках стресса
20. Расскажите о профилактике появления стрессов в деловом общении
21. Дайте характеристику темпераментов покупателя, индивидуальный подход к ним со стороны продавца

МДК 04.02. Организация и технология розничной торговли

1. Раскройте классификацию предприятий розничной торговли на виды и типы. Опишите основные признаки, характеризующие тип предприятия розничной торговли.
2. Дайте характеристику магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Расскажите о современных типах магазинов в России и за рубежом.
3. Охарактеризуйте мелкорозничную торговую сеть по следующим признакам: понятие, назначение, виды предприятий, специфика деятельности. Информация на объектах

мелкорозничной торговли.

4. Расскажите о размещении розничных торговых предприятий: цели, принципы и факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и на территории сельских административных районов.
5. Опишите виды торговых зданий, их особенности. Перечислите основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли, направления современного дизайна магазина.
6. Раскройте качество торгового обслуживания: понятие, показатели качества торгового обслуживания, их характеристика.
7. Опишите магазинные формы розничной продажи товаров, их характеристика.
8. Раскройте методы стимулирования продажи товаров.
9. Опишите внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, характеристика.
10. Расскажите об информационном обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Какие требования к информации о продавце, реализуемых товарах и оказываемых услугах?
11. Дайте характеристику ценников: понятие, назначение, виды, обязательные требования, основная и дополнительная информация на ценниках, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.
12. Расскажите о менеджменте в торговле: понятие, функции.
13. Охарактеризуйте понятие «Swot-анализ торгового предприятия»
14. Расскажите о материальной ответственности в магазине
15. Опишите документальное оформление отчетности в РТП
16. Расскажите об инвентаризации товарно-материальных ценностей в магазине
17. Опишите формирование спроса и ассортимента товара в магазине
18. Расскажите о конкурентоспособности РТП: критерии, сильные и слабые стороны предприятия
19. Расскажите о требованиях к обслуживающему персоналу в торговых предприятиях.
20. Расскажите об особенностях приемки товаров в магазине по количеству
21. Расскажите о приёмке товаров по качеству
22. Расскажите о подготовке к продаже промышленных товаров
23. Расскажите об условиях хранения товаров в магазине
24. Расскажите о правилах продажи отдельных видов товаров (общие положения)
25. Расскажите о мерчендайзинге и типах совершения покупок
26. Расскажите о главных принципах выкладки товаров
27. Расскажите, какие товары следует размещать на средних, верхних и нижних полках магазина самообслуживания
28. Расскажите об особенностях размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина

МДК 04.03. Розничная торговля непродовольственными товарами

1. Дайте характеристику ассортимента изделий из пластмасс по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
2. Дайте характеристику ассортимента стеклянной посуды по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
3. Дайте характеристику ассортимента керамической посуды по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
4. Дайте характеристику ассортимента металлической посуды по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

5. Дайте характеристику ассортимента бытовой химии по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
6. Дайте характеристику ассортимента строительных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
7. Дайте характеристику ассортимента мебели по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
8. Дайте характеристику ассортимента бытовой техники по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
9. Дайте характеристику ассортимента музыкальных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
10. Дайте характеристику ассортимента радиоэлектронных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
11. Дайте характеристику ассортимента фототоваров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
12. Дайте характеристику ассортимента спортивных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
13. Дайте характеристику ассортимента рыболовных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
14. Дайте характеристику ассортимента школьно-письменных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
15. Дайте характеристику ассортимента игрушек по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
16. Дайте характеристику ассортимента ювелирных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
17. Дайте характеристику ассортимента часов по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
18. Дайте характеристику ассортимента сувениров и изделий народных художественных промыслов по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
19. Дайте характеристику ассортимента ткани по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
20. Дайте характеристику ассортимента швейных изделий по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
21. Дайте характеристику ассортимента трикотажных изделий по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
22. Дайте характеристику ассортимента обувных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
23. Дайте характеристику ассортимента галантерейных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
24. Дайте характеристику ассортимента парфюмерных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
25. Дайте характеристику ассортимента косметических товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

МДК 04.04. Защита прав потребителей.

1. Дать понятия и охарактеризовать субъекты в сфере потребительства.
2. Раскрыть понятия, определяющие объект и его особенности в сфере потребительства.
3. Раскрыть права потребителя на просвещение и информацию.
4. Раскрыть права потребителя на качество и безопасность.
5. Дать понятие информации, перечислить информацию об исполнителе, изготовителе (продавце).
6. Дать понятие информации, перечислить информацию о товарах (работах, услугах)

7. Дать понятие договора розничной купли-продажи. Раскрыть особенности заключения и оформления
8. Перечислить различные формы и виды продаж. Раскрыть особенности дистанционной и разносной торговля.
9. Перечислить различные виды и особенности продаж. Раскрыть особенности комиссионной, аукционной и кредитной продаж.
10. Дать понятие недостатка товара, раскрыть особенности его установления. Перечислить права потребителей при обнаружении в товаре недостатка.
11. Охарактеризовать право на расторжение договора. Назвать сроки и особенности предъявления требований потребителем.
12. Охарактеризовать право на замену товара на товар той же марки. Назвать сроки и особенности удовлетворения требований.
13. Охарактеризовать право на замену товара на товар другой марки. Назвать сроки и особенности удовлетворения требований.
14. Охарактеризовать право на устранение недостатков и соразмерное уменьшение покупной цены. Назвать сроки и особенности удовлетворения требований.
15. Описать расчёты с потребителем в случае приобретения товара ненадлежащего качества. Охарактеризовать последствия нарушения исполнителем сроков по выполнению требований потребителя.
16. Охарактеризовать права потребителей на обмен товара надлежащего качества. Описать последствия нарушения исполнителем сроков по выполнению требований потребителя.
17. Дать понятие договоров на выполнение работ (оказание услуг). Раскрыть особенности заключения и оформления
18. Назвать сроки и охарактеризовать особенности их выполнения и приёмки работ (услуг).
19. Дать понятие и описать содержание сметы на выполнения работ (оказания услуг). Описать порядок и формы оплаты выполнения работ (оказания услуг).
20. Описать особенности выполнения работы из материала исполнителя и материала (с вещью) потребителя.
21. Дать общее понятие о нарушениях и правах потребителя в сфере выполнения работ (оказания услуг).
22. Охарактеризовать права потребителя и обязанности исполнителя при нарушении сроков выполнения работ (оказания услуг). Раскрыть сроки и особенности удовлетворения требований.
23. Охарактеризовать права потребителя и обязанности исполнителя при обнаружении недостатков выполнения работ (оказания услуг). Раскрыть сроки предъявления и особенности удовлетворения требований.

Примерный перечень тестовых заданий
при проведении экзамена по МДК

1. В отношении товаров, на которые гарантийный срок не установлен, потребитель вправе предъявить требования, если недостатки обнаружены	А) в пределах 15 дней со дня передачи их потребителю, Б) в пределах 45 дней со дня передачи их потребителю, В) в разумный срок, в пределах 2 лет со дня передачи их потребителю,
2. За нарушение предусмотренных законом сроков удовлетворения требований потребителя, а также за невыполнение (задержку выполнения) требования потребителя о предоставлении ему на период ремонта (замены) аналогичного товара продавец (изготовитель, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель,	А) уплачивает потребителю неустойку (пеню) в размере одного процента цены товара. Б) уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку (пеню) в размере половины процента цены товара. В) уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку (пеню) в размере одного процента цены товара.

импортер), допустивший такие нарушения,	
3. Методом продажи товаров принято считать:	А) организацию торгового обслуживания; Б) совокупность приемов и способов, с помощью которых розничные торговые предприятия осуществляют процесс продажи товаров; В) предложение и показ товаров покупателю
4. Подготовка товаров к продаже осуществляется в:	А) кладовых для хранения товаров; Б) распаковочных; В) разрубочных; Г) рекламно-оформительской мастерской; Д) мастерской по мелкому ремонту изделий; Е) приемочной; Ж) фасовочной
5. Личное влияние человека на коллектив, которое он приобретает своим трудом, профессиональными знаниями, организаторскими способностями, нововведениями, умением работать с людьми, называется…	А) эмпатия Б) авторитет руководителя В) нормы этического поведения

Пример(ы) практических заданий (ситуаций)

Задание 1. Решите ситуацию в соответствии с действующим законодательством в сфере защиты прав потребителей

Задание 2. Дайте характеристику предложенного образца товаров

Критерии оценивания тестового и практического задания на экзамене по МДК

Количество вопросов для сеанса тестирования - 20

Критерии оценки практического задания № 1.

Критерий	Максимальный балл
Произведена идентификация образца товара по всем признакам классификации, студент представил выполнение задания без погрешностей и замечаний, на все вопросы при защите задания дал правильные ответы	5
Произведена идентификация образца товара по общим признакам классификации, студент представил выполнение задания с небольшими погрешностями, на защите задания затруднялся при ответах на некоторые вопросы, нуждался в уточняющих вопросах и подсказках со стороны преподавателя	3
Произведена идентификация образца товара по двум-трем признакам классификации, студент представил выполнение задания с существенными погрешностями, неспособен правильно интерпретировать полученные результаты, на защите затруднялся и/или не ответил на большинство вопросов, нуждался в уточняющих вопросах и подсказках со стороны преподавателя	1
Студент не выполнил задание, неспособен пояснить выполнение задания, не ответил ни на один контрольный вопрос на защите	0

Критерии оценки задания № 2.

Критерий	Максимальный балл
Задача решена правильно, указаны ссылки на статьи нормативно-правового документа, студент представил выполнение задания без погрешностей и замечаний, на все вопросы при защите задания дал правильные ответы	5
Задача решена правильно, указаны ссылки на статьи нормативно-правового документа, студент представил выполнение задания с небольшими погрешностями, на защите задания затруднялся при ответах на некоторые вопросы, нуждался в уточняющих вопросах и подсказках со стороны преподавателя	3
Задача решена правильно, не указаны ссылки на статьи нормативно-правового документа, студент представил выполнение задания с существенными погрешностями, неспособен правильно интерпретировать полученные результаты, на защите затруднялся и/или не ответил на большинство вопросов, нуждался в уточняющих вопросах и подсказках со стороны преподавателя	1
Студент не выполнил задание, неспособен пояснить выполнение задания, не ответил ни на один контрольный вопрос на защите	0

Шкала оценивания результатов на экзамене по МДК
в форме тестирования и выполнения практического задания

Вид шкалы оценивания					
Проценты за тест	Оценка за тест (баллы)	Оценка за практическое задание (баллы)	Средняя оценка за экзамене		
			Баллы	Оценка	Вербальный аналог
100- 86	20-17	5	30-27	5	Отлично
85-71	16-14	3	26-24	4	Хорошо
70-60	13-12	1	23-22	3	Удовлетворительно
менее 60	<12	0	<22	2	Неудовлетворительно

Примерный перечень ситуационных заданий
для подготовки к квалификационному экзамену

Продемонстрируйте торгово-технологические операции, осуществляемые при продаже отдельной группы товаров: произведите приемку товаров; подготовьте к продаже предложенные образцы товаров, оформите выкладку товаров на оборудовании, проведите консультацию покупателю, окажите помощь покупателю в оформлении письменной претензии в случае нарушения качества товара (оформить претензию).

Критерии оценивания результатов квалификационного экзамена

Оценка «5» («отлично») выставляется при условии, если обучающийся произвел правильно приемку товаров, подготовил товар к продаже, выложил на оборудовании с учетом принципов выкладки, квалифицированно дал консультацию по группе товаров, был открыт и вежлив в процессе общения, оказал помощь в составлении претензии покупателю, студент представил выполнение задания без погрешностей и замечаний, на все вопросы при защите задания дал правильные ответы.

Оценка «4» («хорошо») выставляется при условии, если обучающийся произвел правильно приемку товаров, подготовил товар к продаже, выложил на оборудовании с учетом принципов выкладки, квалифицированно дал консультацию по группе товаров, был открыт и вежлив в процессе общения, оказал помощь в составлении претензии покупателю, на защите

задания затруднялся при ответах на некоторые вопросы, нуждался в уточняющих вопросах и подсказках со стороны преподавателя.

Оценка «3» («удовлетворительно») выставляется при условии, если обучающийся произвел правильно приемку товаров, подготовил товар к продаже, выложил на оборудовании с учетом принципов выкладки, дал консультацию по группе товаров, был вежлив и немного замкнут в процессе общения, оказал помощь в составлении претензии покупателю, на защите затруднялся и/или не ответил на большинство вопросов, нуждался в уточняющих вопросах и подсказках со стороны преподавателя.

Оценка «2» («неудовлетворительно») выставляется при условии, если обучающийся не выполнил задание, неспособен пояснить выполнение задания, не ответил ни на один контрольный вопрос на защите.