Частное профессиональное образовательное учреждение
Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа профессионального модуля

ПМ.04 ОСВОЕНИЕ ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО, ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО (ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ)

38.02.08. Торговое дело

коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Форма обучения: очная, заочная

Вологда, 2025

Рассмотрена на заседании цикловой комиссией экономики и управления
Протокол № 1 от «03» сентября 2025 г.
Председатель цикловой комиссии
_____ В.А. Груничева

Утверждаю
Зам. директора по учебно-методической работе
_____ А.А. Русина

Организация-разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

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

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08. Торговое дело.

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

ПО "Универсальная база" Вологодский областной потребительский кооператив "УНИВЕРСАЛЬНАЯ БАЗА" ОГРН 1053500435372 ИНН 3522000858 Российская Федерация Вологодская область, г. Вологда

_____ _____ _____

Место работы, должность подпись ФИО

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ОСВОЕНИЕ ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО, ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО (ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ) 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 17
5. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 18

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Освоение профессии рабочего, должности служащего (продавец непродовольственных товаров)

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Освоение профессии рабочего, должности служащего (продавец непродовольственных товаров)».

Профессиональный модуль включен в вариативную часть образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.01	-распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; -определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; -выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; -владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; -оценивать результат и последствия своих действий	-актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; -структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; -основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте; -методы работы в профессиональной и смежных сферах; -порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК.02	-определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; -выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; -оценивать практическую значимость результатов поиска; -применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; -использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; -использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	-номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; -приемы структурирования информации; -формат оформления результатов поиска информации; -современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	-
ОК.04	-организовывать работу коллектива и команды; -взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	-психологические основы деятельности коллектива; -психологические особенности личности	-
ОК.05	-грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; -проявлять толерантность в рабочем коллективе	-правила оформления документов; -правила построения устных сообщений; -особенности социального и культурного контекста	-

ОК.09	-понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; -участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; -строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; -кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); -писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	-правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; -основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); -лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; -особенности произношения; -правила чтения текстов профессиональной направленности	-
ПК 4.1	-оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления; -производить приемку товаров; -документально оформлять приемку товаров;	-технологию приемки товаров; -идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения; -товаросопроводительные документы и правила их оформления;	-приемки товаров в соответствии с действующими нормативными документами; -составления товаросопроводительных документов; -выявления расхождений и их документальное оформление
ПК 4.2	-подготавливать товар к продаже; -выкладывать товар на торговом оборудовании;	-технологии подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров;	-подготовки товаров к продаже в соответствии с установленными требованиями -размещения и выкладки товаров с учетом правил
ПК 4.3	-применять правила делового этикета; -выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной подготовке; -применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности; -идентифицировать товары различных групп товаров; -консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; -расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу за товаром;	-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; -требования к обслуживающему персоналу; -правила торгового обслуживания и торговли товарами; -понятие и формы ответственности исполнителя (изготовителя), продавца; -факторы формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров; -классификацию и ассортимент непродовольственных товаров;	-обслуживания покупателей в соответствии с установленными требованиями
ПК 4.4	-правильно размещать товары на хранение с учетом режимов и способов укладки на хранение;	-технологию хранения товаров; -условия и сроки хранения и транспортирования товаров;	-обеспечения сохранности товаров
ПК 4.5	-использовать в технологическом процессе измерительное, контрольно-кассовое оборудование и торговый инвентарь;	-виды оборудования; -правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;	-работы на торгово-технологическом оборудовании с соблюдением правил эксплуатации и техники безопасности

ПК 4.6	-документально оформлять результаты инвентаризации.	-первичные документы по движению ТМЦ; -методы и порядок ведения учета товарно-материальных ценностей; -порядок проведения и документальное оформление инвентаризации	-контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей

1.3. Обоснование часов вариативной части

Профессиональный модуль включен в вариативную часть образовательной программы, с целью освоения обучающимися дополнительного вида профессиональной деятельности: Освоение профессии рабочего, должности служащего (продавец непродовольственных товаров), определенного при участии работодателей.

Предусмотрено овладение обучающимися дополнительными профессиональными компетенциями:

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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	**Объем в часах**	
	очная	**заочная**
Учебные занятия	**182**	**54**
в т.ч.		
теоретическое обучение	122	40
практические занятия	60	14
Самостоятельная работа	6	138
Практика, в т.ч.:		
производственная	216	216
Промежуточная аттестация, в т.ч.:	**20**	**16**
ВСЕГО	**424**	**424**

2.2. Структура профессионального модуля

Очная форма

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	Учебные занятия		Самостоятельная работа
			теоретическое обучение	практические занятия	
ОК 01 – 02 ОК 04 – 05, ОК 09 ПК 4.1 – 4.6	МДК.04.01 Основы деловой культуры	**40**	14	20	2
	МДК.04.02 Организация и технология розничной торговли	**80**	54	20	2
	МДК.04.03 Розничная торговля непродовольственными товарами	**80**	54	20	2
	Производственная практика	**216**			
	Промежуточная аттестация	**20**			
	Всего:	**424**	**122**	**60**	**6**

Заочная форма

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	Учебные занятия		Самостоятельная работа
			теоретическое обучение	практические занятия	
ОК 01 – 02 ОК 04 – 05, ОК 09 ПК 4.1 – 4.6	МДК.04.01 Основы деловой культуры	**40**	10	4	24
	МДК.04.02 Организация и технология розничной торговли	**80**	14	4	60
	МДК.04.03 Розничная торговля непродовольственными товарами	**80**	16	6	54
	Производственная практика	**216**			
	Промежуточная аттестация:	**16**			
	Всего:	**424**	**40**	**14**	**132**

2.3. Содержание профессионального модуля

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Формируемые компетенции
МДК 04.01. Основы деловой культуры			
Тема 1.1. Общение как инструмент профессиональной деятельности продавца	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.3
	Природа и сущность этики деловых отношений	2	
	Корпоративная этика.	2	
	Этика деятельности руководителя	2	
	Деловое общение и управление им	2	
	Стрессы. Обретение стрессоустойчивости в деловом общении	2	
	Практические занятия		
	Тренинг: Применение технологий делового общения	4	
	Подготовка, организация и проведение делового совещания.	2	
	Составление деловых писем	2	
	Тренинг: Разрешение конфликтов в деловом общении	4	
Тема 1.2. Психологические аспекты профессиональной деятельности продавца	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.3
	Психологические процессы и их влияние на покупательский спрос	2	
	Правила и этикет деловых отношений	2	
	Практические занятия		
	Тренинг: Индивидуальный подход к покупателям	2	
	Тренинг: Этапы продаж	4	
	Тренинг: Деловой завтрак	2	
Самостоятельная работа: подготовка презентации «Труд как нравственная ценность »		**2**	
МДК 04.02. Организация и технология розничной торговли			
Тема 2.1. Основы торговли	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09
	Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе.	2	
	Розничная торговая сеть: понятие, виды, функции	2	
	Специализация и типизация магазинов	2	
	Характеристика основных типов магазинов	2	
	Практические занятия		
	Оценка РТП на соответствие ГОСТ Р 51733 «Услуги торговли. Классификация предприятий»	2	
Тема 2.2. Устройство РТП	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.5
	Размещение розничной торговой сети	2	
	Экстерьер розничных торговых предприятий	2	
	Внутреннее устройство магазина. Состав помещений магазина.	2	

	Устройство торгового зала и его функциональные зоны	2	
	Торгово-технологическое оборудование	2	
	Практические занятия		
	Разработка планировки торгового зала.	2	
	Эксплуатация торгово-технологического оборудования	2	
Тема 2.3. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09
	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Методы изучения покупательского спроса.	2	
	Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база.	2	
	Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.	2	
	Практические занятия		
	Анализ различных видов рекламы, используемых в торговых предприятиях	2	
	Определение критериев конкурентоспособности товаров на основе покупательского спроса	2	
Тема 2.4. Торгово-технологический процесс в магазине	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Торгово-технологический процесс в магазине	2	
	Приемка товаров в магазине по количеству	2	
	Приемка товаров в магазине по качеству	2	
	Документальное оформление приемки товаров	2	
	Хранение товаров в магазине	2	
	Подготовка товаров к продаже	2	
	Выкладка и размещение товаров в магазине	2	
	Инструменты мерчендайзинга. Правила эффективного запаса. Эффективное расположение и выкладка. Эффективное представление продвигаемых товаров	2	
	Эффективная организация торгового пространства. Особенности и принципы организации торгового пространства магазинов различной специализации. Принципы композиции.	2	
	Методы продажи товаров	2	
	Обслуживание покупателей. Требования к обслуживающему персоналу.	2	
	Правила торгового обслуживания и торговли товарами	2	
	Практические занятия		
	Анализ хранения товаров в розничном торговом предприятии	2	
	Выкладка товаров в магазине	2	
	Оценка обслуживающего персонала в действующем предприятии	2	
	Решение торговых ситуаций	2	
Тема 2.5. Отчетность в магазине	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09
	Материальная ответственность в магазине	2	

	Документальное оформление отчетности в магазине	2	ПК 4.6
	Инвентаризация товарно-материальных ценностей в розничном торговом предприятии	2	
	Практические занятия		
	Документальное оформление инвентаризации товарно-материальных ценностей	2	
Самостоятельная работа: Оценка действующего торгового предприятия (конкурентоспособности, соблюдения правил выкладки, качества обслуживания торгового персонала методикой «Тайный покупатель»)		2	
МДК 04.03. Розничная торговля непродовольственными товарами			
Тема 3.1. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Нормативное регулирование сферы защиты прав потребителей. Основные понятия	2	
	Права потребителя на просвещение, качество, безопасность и информацию	2	
	Особенности защиты прав потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества	2	
	Претензионная и судебная защита прав потребителей	2	
	Практические занятия		
	Определение права потребителя при продаже товаров	2	
	Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя	2	
Тема 3.2. Основы товароведения непродовольственных товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Классификация непродовольственных товаров. Качество товара. Факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров	2	
	Практические занятия		
	Решение профессиональных задач на оценку качества товара и правильность нанесения маркировки	2	
Тема 3.3. Продажа хозяйственных товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи товаров из пластических масс	2	
	Особенности продажи стеклянной посуды	2	
	Особенности продажи керамической посуды	2	
	Особенности продажи металлической посуды и столовых приборов	2	
	Особенности продажи бытовой химии	2	
	Особенности продажи строительных товаров	2	
	Особенности продажи бытовой техники.	2	
	Практические занятия		
	Идентификация хозяйственных товаров по ассортиментной принадлежности, распознавание маркировки	2	
	Решение ситуаций на определение права потребителя при продаже хозяйственных товаров	2	
	Подготовка к продаже, выкладка хозяйственных товаров. Консультирование покупателей.	2	
Тема 3.4. Продажа культурно-бытовых товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09
	Особенности продажи музыкальных товаров	2	
	Особенности продажи радиоэлектронных и фото-товаров	2	
	Особенности продажи спортивных, рыболовных и охотничьих товаров	2	

	Особенности продажи школьно-письменных и канцелярских товаров	2	ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи игрушек	2	
	Особенности продажи ювелирных товаров и часов, изделий народных художественных промыслов и сувениров	2	
	Практические занятия		
	Идентификация культурно-бытовых товаров по ассортиментной принадлежности. Консультирование покупателей при продаже культурно-бытовых товаров	2	
Тема 3.5. Продажа текстильных и обувных товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи ткани	2	
	Особенности продажи швейных товаров	2	
	Особенности продажи трикотажных товаров	2	
	Особенности продажи обувных товаров	2	
	Особенности продажи пушно-меховых товаров	2	
	Особенности продажи нетканых материалов и искусственного меха	2	
	Особенности продажи ковров и ковровых изделий	2	
	Практические занятия		
	Идентификация текстильных и обувных товаров по ассортиментной принадлежности.	2	
	Подготовка текстильных и обувных товаров к продаже, выкладка. Консультирование покупателей	2	
Тема 3.5. Продажа галантерейных и гигиенических товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи галантерейных товаров	2	
	Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров	2	
	Практические занятия		
	Идентификация галантерейных и гигиенических товаров по ассортиментной принадлежности. Консультирование покупателей. Оформление подарочных наборов	2	
Самостоятельная работа: Оформление претензий к продавцу при продаже товаров ненадлежащего качества		**2**	
Производственная 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		**216**	ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5, ПК 4.6.
Промежуточная аттестация		**20**	
	Всего:	**424**	

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Формируемые компетенции
МДК 04.01. Основы деловой культуры			
Тема 1.1. Общение как инструмент профессиональной деятельности продавца	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.3
	Природа и сущность этики деловых отношений	2	
	Корпоративная этика.	2	
	Этика деятельности руководителя		
	Деловое общение и управление им	2	
	Стрессы. Обретение стрессоустойчивости в деловом общении	2	
	Практические занятия		
	Тренинг: Применение технологий делового общения	4	
	Подготовка, организация и проведение делового совещания.		
	Составление деловых писем		
	Тренинг: Разрешение конфликтов в деловом общении		
Тема 1.2. Психологические аспекты профессиональной деятельности продавца	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.3
	Психологические процессы и их влияние на покупательский спрос	2	
	Правила и этикет деловых отношений		
	Практические занятия		
	Тренинг: Индивидуальный подход к покупателям		
	Тренинг: Этапы продаж		
	Тренинг: Деловой завтрак		
Самостоятельная работа: подготовка презентации « Труд как нравственная ценность »		**24**	
МДК 04.02. Организация и технология розничной торговли			
Тема 2.1. Основы торговли	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09
	Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе.		
	Розничная торговая сеть: понятие, виды, функции	2	
	Специализация и типизация магазинов	2	
	Характеристика основных типов магазинов		
	Практические занятия		
	Оценка РТП на соответствие ГОСТ Р 51733 «Услуги торговли. Классификация предприятий»	2	
Тема 2.2. Устройство РТП	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.5
	Размещение розничной торговой сети		
	Экстерьер розничных торговых предприятий		
	Внутреннее устройство магазина. Состав помещений магазина.		
	Устройство торгового зала и его функциональные зоны	2	

	Торгово-технологическое оборудование		
	Практические занятия		
	Разработка планировки торгового зала.		
	Эксплуатация торгово-технологического оборудования		
Тема 2.3. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09
	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Методы изучения покупательского спроса.		
	Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база.		
	Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.		
	Практические занятия		
	Анализ различных видов рекламы, используемых в торговых предприятиях		
	Определение критериев конкурентоспособности товаров на основе покупательского спроса		
Тема 2.4. Торгово-технологический процесс в магазине	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Торгово-технологический процесс в магазине	2	
	Приемка товаров в магазине по количеству		
	Приемка товаров в магазине по качеству		
	Документальное оформление приемки товаров	2	
	Хранение товаров в магазине		
	Подготовка товаров к продаже		
	Выкладка и размещение товаров в магазине	2	
	Инструменты мерчендайзинга. Правила эффективного запаса. Эффективное расположение и выкладка. Эффективное представление продвигаемых товаров		
	Эффективная организация торгового пространства. Особенности и принципы организации торгового пространства магазинов различной специализации. Принципы композиции.		
	Методы продажи товаров		
	Обслуживание покупателей. Требования к обслуживающему персоналу.		
	Правила торгового обслуживания и торговли товарами		
	Практические занятия		
	Анализ хранения товаров в розничном торговом предприятии		
	Выкладка товаров в магазине		
	Разработка анкеты «Тайный покупатель»		
	Решение торговых ситуаций		
Тема 2.5. Отчетность в магазине	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.6
	Материальная ответственность в магазине		
	Документальное оформление отчетности в магазине		

	Инвентаризация товарно-материальных ценностей в розничном торговом предприятии	2	
	Практические занятия		
	Документальное оформление инвентаризации товарно-материальных ценностей	2	
Самостоятельная работа: Оценка действующего торгового предприятия (конкурентоспособности, соблюдения правил выкладки, качества обслуживания торгового персонала методикой «Тайный покупатель»)		**60**	
МДК 04.03. Розничная торговля непродовольственными товарами			
Тема 3.1. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 03, 04, 05, 06, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Нормативное регулирование сферы защиты прав потребителей. Основные понятия		
	Права потребителя на просвещение, качество, безопасность и информацию		
	Особенности защиты прав потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества	2	
	Претензионная и судебная защита прав потребителей		
	Практические занятия		
	Определение права потребителя при продаже товаров	2	
	Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя		
Тема 3.2. Основы товароведения непродовольственных товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Классификация непродовольственных товаров. Качество товара. Факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров	2	
	Практические занятия		
	Решение профессиональных задач на оценку качества товара и правильность нанесения маркировки		
Тема 3.3. Продажа хозяйственных товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи товаров из пластических масс		
	Особенности продажи стеклянной посуды	2	
	Особенности продажи керамической посуды		
	Особенности продажи металлической посуды и столовых приборов		
	Особенности продажи бытовой химии		
	Особенности продажи строительных товаров	2	
	Особенности продажи бытовой техники.	2	
	Практические занятия		
	Идентификация хозяйственных товаров по ассортиментной принадлежности, распознавание маркировки	2	
	Решение ситуаций на определение права потребителя при продаже хозяйственных товаров		
	Подготовка к продаже, выкладка хозяйственных товаров. Консультирование покупателей.		
Тема 3.4. Продажа культурно-бытовых товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи музыкальных товаров		
	Особенности продажи радиоэлектронных и фото-товаров		
	Особенности продажи спортивных, рыболовных и охотничьих товаров		
	Особенности продажи школьно-письменных и канцелярских товаров		

	Особенности продажи игрушек	2	
	Особенности продажи ювелирных товаров и часов, изделий народных художественных промыслов и сувениров		
	Практические занятия		
	Идентификация культурно-бытовых товаров по ассортиментной принадлежности. Консультирование покупателей при продаже культурно-быговых товаров		
Тема 3.5. Продажа текстильных и обувных товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи ткани		
	Особенности продажи швейных товаров		
	Особенности продажи трикотажных товаров		
	Особенности продажи обувных товаров	2	
	Особенности продажи пушно-меховых товаров		
	Особенности продажи нетканых материалов и искусственного меха		
	Особенности продажи ковров и ковровых изделий		
	Практические занятия		
	Идентификация текстильных и обувных товаров по ассортиментной принадлежности.	2	
	Подготовка текстильных и обувных товаров к продаже, выкладка. Консультирование покупателей		
Тема 3.5. Продажа галантерейных и гигиенических товаров	**Содержание учебного материала**		ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5.
	Особенности продажи галантерейных товаров		
	Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров	2	
	Практические занятия		
	Идентификация галантерейных и гигиенических товаров по ассортиментной принадлежности. Консультирование покупателей. Оформление подарочных наборов		
Самостоятельная работа: Оформление претензий к продавцу при продаже товаров ненадлежащего качества		**54**	
Производственная 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		**216**	ОК 01, 02, 04, 05, 09 ПК 4.1, ПК 4.2, ПК 4.3, ПК 4.4, ПК 4.5, ПК 4.6.
Промежуточная аттестация		**16**	
	Всего:	**424**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы профессионального модуля требует наличия учебного кабинета общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов; мастерской «Учебный магазин».

Оборудование учебного кабинета: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; демонстрационные учебно-наглядные пособия.

Технические средства обучения: доска учебная, программное обеспечение, видеофильмы по различным темам. видеооборудование (мультимедийный проектор с экраном); экран, проектор, магнитная доска; компьютеры по количеству посадочных мест, профессиональные компьютерные программы.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Бузукова, Е. А. Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента: учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Бузукова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 181 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15602-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/568393

2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/565109

3. Жернакова, М. Б. Деловое общение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 319 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16605-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/565110

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 442 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19756-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/561965

5. Колышкина, Т. Б. Деловая культура: учебник для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 145 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15388-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/562343

6. 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: Издательство Юрайт, 2025. — 110 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16814-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/561029

3.2.2. 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. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16727-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/560926

2. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/562336

3. Магомедов, А. М. Экономика организации: учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 286 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16984-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/564104

4. Магомедов, А. М. Экономика организации: учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 286 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16984-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/564104

5. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова, А. В. Долматов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 488 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16686-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/568542

6. Родыгина, Н. Ю. Этика деловых отношений: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. Ю. Родыгина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19480-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/562395

7. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 239 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16429-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/bcode/564541

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1.	– осуществляет приемку товаров в соответствии с действующими нормативными документами; – составляет товаросопроводительные документы; – выявляет расхождения и умеет их документально оформлять.	-интерпретация результатов выполнения практических заданий; -оценка решения ситуационных задач; -устный и письменный опрос; -оценка тестового контроля; -квалификационные испытания, экзамены.
ПК 4.2.	– подготавливает товар к продаже; – выкладывает товар на торговом оборудовании с учетом правил;	
ПК 4.3.	– осуществляет обслуживание покупателей в соответствии с установленными требованиями; – применяет правила делового этикета; – выполняет нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной подготовке; – применяет правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности; – идентифицирует товары различных групп товаров; – проводит консультирование о свойствах и правилах эксплуатации товаров; – расшифровывает маркировку, клеймение и символы по уходу за товаров	
ПК 4.4.	– обеспечивает сохранность товаров; – правильно размещает товары на хранение с учетом режимов и способов укладки на хранение	

ПК 4.5.	– имеет навыки работы на торгово-технологическом оборудовании с соблюдением правил эксплуатации и техники безопасности; – использует в технологическом процессе измерительное, контрольно-кассовое оборудование и торговый инвентарь;	
ПК 4.6.	– осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей; – документально оформляет результаты инвентаризации.	
ОК 01.	Демонстрирует: – точность распознавания сложных проблемных ситуаций в различных контекстах; – адекватность анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности; – оптимальность определения этапов решения задачи; – адекватность определения потребности в информации; – эффективность поиска; – адекватность определения источников нужных ресурсов; – разработка детального плана действий; – правильность оценки рисков на каждом шагу; – точность оценки плюсов и минусов полученного результата, своего плана и его реализации, предложение критериев оценки и рекомендаций по улучшению плана	-интерпретация результатов выполнения практических заданий; -оценка решения ситуационных задач; -устный и письменный опрос; -оценка тестового контроля; -квалификационные испытания, экзамены.
ОК 02.	Демонстрирует: – оптимальность планирования информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения профессиональных задач; – адекватность анализа полученной информации, точность выделения в ней главных аспектов; – точность структурирования отобранной информации в соответствии с параметрами поиска; – адекватность интерпретации полученной информации в контексте профессиональной деятельности;	
ОК 04.	Демонстрирует: – эффективность взаимодействия и работы в коллективе и команде;	
ОК 05.	Демонстрирует: – грамотность устного и письменного изложения своих мыслей по профессиональной тематике на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	
ОК 09.	Демонстрирует: – способность пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках; – адекватность понимания общего смысла четко произнесенных высказываний на известные профессиональные темы; – способность писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

5. 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, демонстрировать основные навыки работы по виду деятельности.

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 бытовой техники по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
8. Дайте характеристику ассортимента музыкальных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
9. Дайте характеристику ассортимента радиоэлектронных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
10. Дайте характеристику ассортимента фототоваров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
11. Дайте характеристику ассортимента спортивных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
12. Дайте характеристику ассортимента рыболовных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
13. Дайте характеристику ассортимента школьно-письменных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
14. Дайте характеристику ассортимента игрушек по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
15. Дайте характеристику ассортимента ювелирных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
16. Дайте характеристику ассортимента часов по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса
17. Дайте характеристику ассортимента сувениров и изделий народных художественных промыслов по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

18. Дайте характеристику ассортимента ткани по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

19. Дайте характеристику ассортимента швейных изделий по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

20. Дайте характеристику ассортимента трикотажных изделий по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

21. Дайте характеристику ассортимента обувных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

22. Дайте характеристику ассортимента галантерейных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

23. Дайте характеристику ассортимента парфюмерных товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

24. Дайте характеристику ассортимента косметических товаров по признакам классификации, раскройте особенности торгово-технологического процесса

25. Дать понятия и охарактеризовать субъекты в сфере потребительства.

26. Раскрыть понятия, определяющие объект и его особенности в сфере потребительства.

27. Раскрыть права потребителя на просвещение и информацию.

28. Раскрыть права потребителя на качество и безопасность.

29. Дать понятие информации, перечислить информацию об исполнителе, изготовителе (продавце).

30. Дать понятие информации, перечислить информацию о товарах (работах, услугах)

31. Дать понятие договора розничной купли-продажи. Раскрыть особенности заключения и оформления

32. Дать понятие недостатка товара, раскрыть особенности его установления. Перечислить права потребителей при обнаружении в товаре недостатка.

33. Охарактеризовать право на расторжение договора. Назвать сроки и особенности предъявления требований потребителем.

34. Охарактеризовать право на замену товара на товар той же марки. Назвать сроки и особенности удовлетворения требований.

35. Охарактеризовать право на замену товара на товар другой марки. Назвать сроки и особенности удовлетворения требований.

36. Охарактеризовать право на устранение недостатков и соразмерное уменьшение покупной цены. Назвать сроки и особенности удовлетворения требований.

37. Описать расчёты с потребителем в случае приобретения товара ненадлежащего качества. Охарактеризовать последствия нарушения исполнителем сроков по выполнению требований потребителя.

38. Охарактеризовать права потребителей на обмен товара надлежащего качества. Описать последствия нарушения исполнителем сроков по выполнению требований потребителя.

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	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.

предприниматель, импортер), допустивший такие нарушения,	В) уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку (пеню) в размере одного процента цены товара.
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.