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 (продовольственных) товаров)

38.02.04. Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: *очная, заочная*

Вологда, 2016

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

Рассмотрена на заседании цикловой комиссией
Организации и технологии ведения бизнеса
Протокол № 1 от «07» сентября 2016г.
Председатель цикловой комиссии
_____ В.А. Груничева

Утверждаю
Зам. директора по учебной работе
_____ И.Н. Кириллова

Согласовано
Зам. директора по методической работе
_____ Е.И. Панчук

Организация-разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

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

Код наименование

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

рук-ль отдела персонала ТК «ИНТРО» _____ Кротова И.В.

Место работы, должность подпись ФИО

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 31
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) 35
6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 37

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) 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 (продовольственных) 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 080404 «Продавец, 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;

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)
- 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;

учебной 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 (продовольственных) 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 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
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 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

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 *если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 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.	Учебная 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 *если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 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.	Учебная практика	72						72	
	Всего:	357	52	22	*	233	*	72	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

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

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
		Максимальная учебная нагрузка	Обязательная учебная нагрузка		Самостоятельная внеаудиторная работа	
			Теор.	ПЗ		
1	2	3	4	5	6	7
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал					
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
	Самостоятельная работа					

	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить доклад на тему «Формы делового общения» Подготовить доклад на тему «Вербальные и невербальные средства общения»					
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить доклад на тему «Труд как нравственная ценность»					
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					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал 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	**Содержание**	**17**	**8**	**2**	**7**	

торговли	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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить доклады по теме «История торговли Вологодской области», «О развитии розничной торговли в РФ»					
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Составить схему «Состав помещений магазина» Оценка экстерьера действующего торгового предприятия, составить отчет					
Тема 2.3. Маркетинг в	**Содержание**	**10**	**4**	**2**	**4**	

торговле	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
	Самостоятельная работа					

	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал 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					
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Выписать нормативно-правовые документы, регламентирующие торговую деятельность					
Тема 2.6. Менеджмент в торговле	**Содержание**	3	2		1	
	1. Менеджмент в торговле	3	2		1	2
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Составьте тест по теме					
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					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал					
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Решить задачи					
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

	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Опасные пластмассы», «Новые материалы для производства мебели» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет Составить схему «Инструменты» Решить задачи					
Тема 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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Художественные промыслы Вологодчины» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет					

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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Технология производства обуви» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет Решить задачи					
Тема 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					

	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал 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**	**0**	**3**	
	1. Нормативное регулирование сферы защиты прав потребителей. Основные понятия	3	2	0	1	1
	2. Права потребителя на просвещение и информацию.	3	2	0	1	
	3. Права потребителя на качество и безопасность.	3	2	0	1	2
	Самостоятельная работа Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Составить перечень подзаконных нормативных актов регулирующих сферу защиты прав потребителей Составить таблицу: «Содержание основных прав потребителя и соответствующие обязанности исполнителя».					
Тема 4.2. Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям.	**Содержание**	**16**	**8**	**2**	**6**	
	1. Договор розничной купли-продажи, его оформление и особенности исполнения	3	2	0	1	2
	2. Правила продажи отдельных видов товаров	3	2	0	1	2
	3. Права потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества, их исполнение продавцом	3	2	0	1	2
	4. Особенности защиты прав потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества	4	2	0	2	2
	Практическая работа					
	П/Р № 1. Определение права потребителя при продаже товаров.	3	0	2	1	3

	Самостоятельная работа Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы дистанционной продажи. Составить и обменявшись в парах решить ситуации по защите прав потребителей при продаже товаров. Оформить претензию к продавцу при продаже товаров ненадлежащего качества.					
Тема 4.3. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)	**Содержание**	**15**	**10**	**0**	**5**	2
	1. Публичный договор выполнения работ (услуг), его оформление и особенности исполнения	3	2	0	1	2
	2. Основные правила выполнения отдельных видов работ (услуг).	3	2	0	1	2
	3. Права потребителя при нарушении сроков выполнения работ (услуг), их обеспечение исполнителем	3	2	0	1	2
	4. Права потребителя при нарушении качества выполнения работ (услуг), их обеспечение исполнителем	3	2	0	1	2
	5. Особенности защиты прав потребителя при нарушении сроков и качества выполнения работ (услуг)	3	2	0	1	2
	Самостоятельная работа Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы работы с материалом исполнителя и материалом потребителя 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)					
Тема 4.4.	**Содержание**	**8**	**6**	**0**	**2**	

Государственная и общественная защита прав потребителей	1. Виды правонарушений и юридической ответственности сфере реализации товаров, работ (услуг).	3	2	0	1	2
	2. Административная и общественная защита прав потребителей	3	2	0	1	
	3. Претензионная и судебная защита прав потребителей	2	2	0		
	Самостоятельная работа					
	Выполнить алгоритмы самостоятельной, административной и судебной защиты. Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя					
Учебная практика. Виды работ: **Приемка товаров** сверка количества поступивших товаров с товарно-сопроводительными документами, проверка качества поступивших товаров **Подготовка товаров к продаже** Распаковка, Облагораживание, Сортировка, Маркировка, Подготовка упаковочных материалов **Контроль условий и сроков хранения товаров** Систематическая проверка соков хранения товаров. Проверка соблюдения оптимального режима хранения **Размещение и выкладка товаров** Размещение товаров на площади торгового зала с учетом товарных групп, движения покупательских потоков, сохранности ТМЦ и т.д. Выкладка товаров на торговом оборудовании с учетом видов товаров, товарного соседства, цены, принципов мерчендайзинга **Продажа товаров** 1. Изучение покупательского спроса 2. Обслуживание покупателей: консультирование, отпуск товаров, упаковка **Применение оборудования** уметь применять оборудование, работать на ККТ		72				
	Итого:	**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
		Максимальная учебная нагрузка	Обязательная учебная нагрузка		Самостоятельная внеаудиторная работа	
			Теор.	ПЗ		
1	2	3	4	5	6	7
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал					
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			2	3
	Самостоятельная работа					

	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал					
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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Решить задачи					
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

	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Опасные пластмассы», «Новые материалы для производства мебели» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет Составить схему «Инструменты» Решить задачи					
Тема 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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Художественные промыслы Вологодчины» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет					

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
	Самостоятельная работа					
	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Подготовить сообщения «Технология производства обуви» Посетить магазин, ознакомится с ассортиментом товаров, составить отчет Решить задачи					
Тема 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					

	Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал 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
	Самостоятельная работа Используя основную и дополнительную литературу повторить изученный материал Составить перечень подзаконных нормативных актов регулирующих сферу защиты прав потребителей Составить таблицу: «Содержание основных прав потребителя и соответствующие обязанности исполнителя».					
Тема 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

	Самостоятельная работа Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы дистанционной продажи. Составить и обменявшись в парах решить ситуации по защите прав потребителей при продаже товаров. Оформить претензию к продавцу при продаже товаров ненадлежащего качества.					
Тема 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
	Самостоятельная работа Изучив Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-"О защите прав потребителей" описать нормы работы с материалом исполнителя и материалом потребителя 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)					
Тема 4.4.	**Содержание**	8		-	**8**	

Государственная и общественная защита прав потребителей	1. Виды правонарушений и юридической ответственности сфере реализации товаров, работ (услуг).	3			3	2
	2. Административная и общественная защита прав потребителей	3			3	2
	3. Претензионная и судебная защита прав потребителей	2			2	2
	Самостоятельная работа					
	Выполнить алгоритмы самостоятельной, административной и судебной защиты. Оформить заявление в Роспотребнадзор и исковое заявление в суд при нарушении прав потребителя					
Учебная практика. Виды работ: **Приемка товаров** сверка количества поступивших товаров с товарно-сопроводительными документами, проверка качества поступивших товаров **Подготовка товаров к продаже** Распаковка, Облагораживание, Сортировка, Маркировка, Подготовка упаковочных материалов **Контроль условий и сроков хранения товаров** Систематическая проверка соков хранения товаров. Проверка соблюдения оптимального режима хранения **Размещение и выкладка товаров** Размещение товаров на площади торгового зала с учетом товарных групп, движения покупательских потоков, сохранности ТМЦ и т.д. Выкладка товаров на торговом оборудовании с учетом видов товаров, товарного соседства, цены, принципов мерчендайзинга **Продажа товаров** 1. Изучение покупательского спроса 2. Обслуживание покупателей: консультирование, отпуск товаров, упаковка **Применение оборудования** уметь применять оборудование, работать на ККТ		72				
	Итого:	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:

Организация коммерческой деятельности и логистики:

- 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.

Междисциплинарных курсов:

- 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.

Лаборатория: Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

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

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

а) Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: конституция: от 30.12.2008 N 6-ФКЗ / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации Ч. 1,2,4 М: [Электронный ресурс]: кодекс: от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в ред. Постановлением Конституционного Суда РФ

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

от 27.06.2012 N 15-П) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.

3. Трудовой кодекс Российской Федерации Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: кодекс : от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) (Постановлением Конституционного Суда РФ от 15.12.2011 N 28-П) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : фед. закон : от 28.12.2009, № 381-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 N 273-ФЗ) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
5. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : закон Российской Федерации : от 07.02.92, № 2300-1 (в действующей редакции) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
6. Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации"[Электронный ресурс]: постановление правительства РФ : от 19.01.1998 N 55 (ред. от 22.06.2016) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
7. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Электронный ресурс] : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 (в ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
8. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству [Электронный ресурс] : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 (в ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.

б) Основные источники

1. Медведева, Галина Павловна. Деловая культура [Текст] : учебник для СПО / Г. П. Медведева. - 4-е изд., стер. - М.: Академия, 2014. - 319, [1] с.
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли : учебник / О.В. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 287 с. - ISBN 978-5-394-01131-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036
3. Кент, Т. Розничная торговля: учебник / Т. Кент, О. Омар. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 719 с. - (Зарубежный учебник). - ISBN 978-5-238-01000-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685
4. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 697 с. - ISBN 978-5-394-01129-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112307
5. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М.: Издательско-торговая

корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с.: табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809

6. Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 640 с. - ISBN 978-5-394-01557-1; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112195
7. Титова, Н.А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли: учебное пособие / Н.А. Титова, В.В. Колочева. - Новосибирск: НГТУ, 2013. - 100 с. - ISBN 978-5-7782-2217-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911
8. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация торговли [Текст]: учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2015. - 293 с.: табл.
9. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Основы коммерческой деятельности [Текст]: учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К°, 2015. - 282, [1] с.
10. Титова, Н.А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли: учебное пособие / Н.А. Титова, В.В. Колочева. - Новосибирск: НГТУ, 2013. - 100 с. - ISBN 978-5-7782-2217-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911
11. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие / С.И. Балаева, И.Ш. Дзахмишева, М.В. Блиева и др.; под ред. С.И. Балаева. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 552 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01617-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112206
12. Ильичева, Мария Юрьевна. Защита прав потребителей [Текст] / М. Ю. Ильичева. - Ростов н/Д : Феникс, 2014. - 154, [1]
13. Экономика. Основы потребительских знаний [Текст] : учебник. / П. Крючкова [и др.] ; ред.: Е. Кузнецова, Д. Сорк. - 3-е изд. - М. : СПРОС КонфОП : ВИТА-ПРЕСС, 2011. - 224 с. : ил.

в) Дополнительные источники

1. Шеламова, Галина Михайловна. Деловая культура и психология общения [Текст]: учебник для нпо / Г.М. Шеламова. - 13-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 189, [1] с.
2. Кибанов, Ардальон Яковлевич. Этика деловых отношений [Текст] : учебник для вузов / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова ; ред. А. Я. Кибанов. - 2-е изд., перераб. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 381, [1] с.
3. Самыгин, Сергей Иванович. Деловое общение [Текст] : учеб. пособие для вузов / С. И. Самыгин, А. М. Руденко. - 3-е изд., стер. - М.: КноРус, 2012. - 436 с.
4. Блюм, Марина Анатольевна. Этика деловых отношений [Текст] : учеб. пособие для спо / М. А. Блюм, Б. И. Герасимов, Н. В. Молоткова. - М.: ФОРУМ, 2012. - 222, [1] с.
5. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для НПО / Т. С. Голубкина [и др.]. - 6-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 542 с. : ил.
6. Дашков, Леонид Павлович. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учебник для вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К°, 2012. - 686 с.
7. Резго, Г. Я. Концепция обеспечения сохраняемости продовольственых товаров [Текст] : [монография] / Г. Я. Резго. - Саратов : Изд-во РГТЭУ, 2010. - 190, [1] с.
8. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация коммерческой деятельности [Текст]: учебник для спо / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К°, 2014. - 268, [2] с. : табл.
9. Иванов, Геннадий Геннадьевич. Организация торговли [Текст] : учебник для спо / Г. Г. Иванов. - М. : Академия, 2014. - 191, [1] с.

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

10. Монин, Антон Алексеевич. Ритейл в России. Особенности национальной розницы [Текст] : производственно-практическое издание / А. А. Монин. - СПб. : Невский проспект : Вектор, 2007. - 204, [4] с.
11. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для НПО / Т. С. Голубкина [и др.]. - 6-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 542 с. : ил.
12. Дашков, Леонид Павлович. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учебник для вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К°, 2012. - 686 с.
13. Резго, Г. Я. Концепция обеспечения сохраняемости продовольственых товаров [Текст]: [монография] / Г. Я. Резго. - Саратов : Изд-во РГТЭУ, 2010. - 190, [1] с.

г) Периодические издания:

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

д) Интернет - ресурсы

№ п/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 учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Учебную практику студенты проходят в предприятиях розничной торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом ПМ 04. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточенно, 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.

Итоговая аттестация по профессиональному модулю – квалификационный экзамен.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

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 учебной 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 учебной 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 учебной 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 учебной 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 учебной практики
ПК 4.6. Осуществлять	своевременность контроля за	Интерпретация

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

контроль сохранности товарно-материальных ценностей	сохранностью товарно-материальных ценностей.	результатов наблюдения в ходе учебной практики
ПК 4.7. Изучать спрос покупателей	Данные журналов учета удовлетворенного и неудовлетворенного спроса проанализированы, внесены соответствующие предложения в формирование товарной политики РТП	Интерпретация результатов наблюдения в ходе учебной 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 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Работа с использованием современного оборудования и информационно-коммуникационных технологий	

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 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	устная и письменная речь излагается логически верно, аргументировано и ясно	
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

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

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

РП 38.02.04. ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)

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, импортер), допустивший такие нарушения,	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.
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.