

**ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ГОЛЫШМАНОВСКИЙ АГРОПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

СОГЛАСОВАНО:

И.И. Грозов Д.А.



25.08.2020г.

Приложение №8 к ООП СПО (ППКРС)  
по профессии 38.01.02 Продавец,  
контролер-кассир

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**УП. 01.01 УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ  
ТОВАРОВ**

2020 г.

Рабочая программа УП.01.01 Учебная практика. Продажа непродовольственных товаров разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир) утвержденного Министерством образования и науки РФ №723 от 09.04.2015г по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в состав укрупнённой группы профессий по направлению 38.00.00 Экономика и управление

**Организация-разработчик:** государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Тюменской области «Голышмановский агропедагогический колледж»

Разработчики: Громова Галина Михайловна, мастер производственного обучения

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ .	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.	21
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	24

## **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Рабочая программа учебной практики является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир в части освоения квалификаций: 17351 Продавец непродовольственных товаров и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Рабочая программа учебной практики может быть использована: в сочетании профессий рабочих, должностей служащих по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94) при формировании ППКРС:

-продавец продовольственных товаров - продавец непродовольственных товаров - контролер-кассир;

-продавец продовольственных товаров - продавец непродовольственных товаров - кассир торгового зала;

-продавец непродовольственных товаров - контролер-кассир - кассир торгового зала;

-продавец продовольственных товаров - контролер-кассир - кассир торгового зала.

### **1.1. Цель и задачи учебной практики**

Цель учебной практики:

- обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров;

Задачи учебной практики:

- обучение обучающихся трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии;

- закрепление и совершенствование первоначальных практических профессиональных умений обучающихся.

Прохождение учебной практики предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретения ими необходимых умений практической работы по профессии, овладение видами профессиональной деятельности, приобретение практического опыта.

**УП.01.01 Учебная практика**  
**ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров**

***иметь практический опыт:***

обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

***уметь:***

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
- выполнять вычислительные операции на калькуляторе;
- заполнять и вести отчетную документацию;
- производить расчет с покупателями.
- соблюдать правила реализации товаров, в соответствии со стандартами и Правилами продаж.

***знать:***

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров; порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 2.1. В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен освоить:

Вид профессиональной деятельности	Профессиональные компетенции
Продажа непродовольственных товаров	ПК 1.1. Проверять качество, комплектность непродовольственных товаров. ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

### 2.2. Результатом освоения рабочей программы учебной практики является:

сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений и получения опыта практической деятельности в рамках МДК.01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами, о профессиональному модулю ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров ООП по основным видам профессиональной деятельности (ВПД), Продажа непродовольственных товаров необходимых для последующего освоения ими следующих профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по указанным основным видам профессиональной деятельности профессии/специальности: 17351 Продавец непродовольственных товаров.

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

### 2.3.Результаты учебной практики, подлежащие оценке:

ВПД	ПК	ОПД	У	Показатели результата
Продажа непродовольственных товаров	ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	Проверяет качество по органолептическим показателям, комплектность и количественные характеристики непродовольственных товаров на соответствие требованиям нормативных документов	У1.1 идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения); У1.2 - оценивать качество по органолептическим показателям;	Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий.
	ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании.	Осуществляет подготовку товаров к продаже, размещает товары в торговом зале и выкладывает на торговом-технологическом оборудовании, учитывая их потребительские свойства и правила товарного соседства	У1.3 - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; - размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале; - соблюдение правил размещения и выкладки товаров на торговом-технологическом оборудовании; - эксплуатация торгового-технологического оборудования.	Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий.

	<p>ПК 1.3.</p> <p>Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p>	<p>Обслуживает покупателей и предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации и правилах ухода</p>	<p>У1.4</p> <p>Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров, производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп; обслуживание покупателей;</li> <li>- предоставление достоверной информации о качестве товаров;</li> <li>- полнота и достоверность сведений о производителях товаров;</li> <li>- предоставление сведений о безопасности непродовольственных товаров.</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий.</p>
	<p>ПК 1.4.</p> <p>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>	<p>Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей</p>	<p>У 5-8. Выполнять вычислительные операции на калькуляторе;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- заполнять и вести отчетную документацию;</li> <li>- производить расчет с покупателями.</li> <li>- соблюдать правила реализации товаров, в соответствии со стандартами и Правилами продаж.</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий.</p>



## 2.4. Тематический план учебной практики

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей, МДК.	Количество часов по учебному плану	Виды работ	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5	6
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	ПМ .01 Продажа непродовольственных товаров	234	Приемка товаров по количеству и качеству. Распознавание дефектов всех групп непродовольственных товаров. Оформление ценников, рекламных проспектов. Подготовка товаров к продаже. Консультация покупателей. Оформление и упаковка покупки. Ознакомление с видами изучения покупательского спроса на товары народного потребления. Планирование профессиональной карьеры. Составление бизнес-плана. Выкладка товаров на рабочее оборудование. Эксплуатация различных видов технологического весоизмерительного оборудования. Эксплуатация различных видов контрольно-кассового оборудования.	Тема 1. 1. Экскурсия в магазин непродовольственных товаров. Тема 1.2. Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования Тема 1.3. Приемка непродовольственных товаров. Тема 1.4. Продажа хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей Тема 1.5. Продажа верхней одежды. Тема 1.6. Продажа легкого платья, мужских сорочек. Тема 1.7. Продажа нательного, постельного, столового белья, головных уборов. Тема 1.8. Продажа верхнего и бельевого трикотажа. Тема 1.9. Продажа чулочно-носочных изделий Тема 1.10. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Тема 1.11. Продажа кожаной обуви. Тема 1.12. Продажа резиновой обуви. Тема 01.13. Продажа текстильной и швейной галантереи Тема 01.14. Продажа металлической,	6  6  18 12  6 12   6 12  6 6 6 6

			Соблюдение техники безопасности.	пластмассовой и кожаной галантереи. Тема 01.15. Продажа парфюмерно-косметических товаров. Тема 01.16. Продажа силикатных товаров. Тема 01.17. Продажа металл хозяйственных товаров. Тема 01.18. Продажа товаров из пластмасс. Тема 01.19. Продажа товаров бытовой химии. Тема 01.20. Продажа культтоваров. Тема 01.21. Продажа радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров Тема 01.22. Продажа электробытовых товаров. Тема 01.23. Продажа мебельных товаров. Тема 01.24. Продажа строительных товаров Тема 01.25. Продажа ювелирных товаров и часов. Тема 01.26. Продажа художественных изделий и сувениров Тема 01.28. Мебель для торговых предприятий. Тема 01.29. Изучение Закона "О защите прав потребителей". Тема 01.30. Решение торговых ситуаций. Дифференцированный зачет.	12  6  6 6 6 12  12  12 6 6   6 6 6  6 6 6 6
		Всего часов:234			Всего часов:234
Промежуточная аттестация в форме <u>дифференцированного зачета</u>					

## 2.5.Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей, МДК, наименование видов работ и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	
<b>ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров. МДК.01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами</b>		<b>234</b>	
Виды работ: 1.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. 2.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. 3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.			
<b>Тема 1. 1. Экскурсия в магазин непродовольственных товаров.</b>	Виды работ:	6	2
	1.Ознакомление с непродовольственным магазином. 2.Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров. 3.Обязанности работников магазина по сохранению товаров и других материальных ценностей. 4.Составление отчета.		
<b>Тема 1.2. Подготовка к</b>	Виды работ:	6	2

<b>работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования</b>	1. Подготовка основных видов торговой мебели и торгового инвентаря. 2. Подготовить основные виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для продажи непродовольственных товаров. 3. Отработать навыки взвешивания непродовольственных товаров на настольных и электронных весах. 4. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.		
<b>Тема 1.3. Приемка непродовольственных товаров.</b>	Виды работ:	18	2,3
	1. Отработка приемки товаров по количеству и качеству. 2. Оформление сопроводительных документов. 3. Подготовка товара к продаже (распаковываем, отпариваем, оформляем ценники).		
<b>Тема 1.4. Продажа хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей</b>	Виды работ:	12	2,3
	1. Распознавание ассортимента хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей. Приемка товаров по количеству и качеству. 2. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. 3. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Отмеривание разных видов тканей, их нарезка, упаковка, расчет с покупателями.		
<b>Тема 1.5. Продажа верхней одежды.</b>	Виды работ:	6	2
	1. Распознавание ассортимента верхней одежды. Приемка товаров по количеству и качеству. 2. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. 3. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Состояние моды текущего сезона.		
<b>Тема 1.6. Продажа легкого платья, мужских сорочек.</b>	Виды работ:	12	2
	1. Распознавание ассортимента легкого платья и мужских сорочек. Приемка товаров по количеству и качеству. 2. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников.		

	3.Организация рабочего места, консультирование покупателей о свойствах и правилах ухода расшифровка маркировки и символов по уходу. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.		
<b>Тема 1.7. Продажа нательного, постельного, столового белья, головных уборов.</b>	Виды работ:	6	2
	1. Распознавание ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов. 2.Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. 3.Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.		
<b>Тема 1.8. Продажа верхнего и бельевого трикотажа.</b>	Виды работ:	12	2,3
	1. Распознавание ассортимента верхнего и бельевого трикотажа. 2.Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. 3.Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.		
<b>Тема 1.9. Продажа чулочно-носочных изделий</b>	Виды работ:	6	2
	1. Распознавание ассортимента чулочно-носочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. 2.Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. 3.Организация рабочего места, консультация покупателей, отмеривание разных видов тканей и их нарезка, упаковка, расчет с покупателями.		
<b>Тема 1.10. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.</b>	Виды работ:	6	2,3
	1. Распознавание ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров по каталогам и натуральным образцам. 2. Изучить правила приемки меховых изделий, оценку качества, маркировку, упаковку,		

	условия хранения. 3.Изучить особенности обслуживания покупателей меховых товаров. Произвести расчет с покупателем, оформить товарный чек.		
<b>Тема 1.11. Продажа кожаной обуви.</b>	Виды работ:	6	2,3
	1 Распознавание ассортимента кожаной обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. 2.Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. 3.Основные поставщики товаров. Состояние моды текущего сезона.		
<b>Тема 1.12. Продажа резиновой обуви.</b>	Виды работ:	6	2,3
	1. Распознавание ассортимента резиновой обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. 2.Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. 3.Основные поставщики товаров. Состояние моды текущего сезона.		
<b>Тема 01.13. Продажа текстильной и швейной галантереи</b>	Виды работ:	6	2,3
	Распознавание ассортимента текстильной и швейной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.		
<b>Тема 01.14. Продажа металлической, пластмассовой и кожаной галантереи.</b>	Виды работ:	6	2
	Распознавание ассортимента металлической, пластмассовой и кожаной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.		
<b>Тема 01.15. Продажа</b>	Виды работ:	12	2,3

<b>парфюмерно-косметических товаров.</b>	Распознавание ассортимента и показателей качества парфюмерно-косметических товаров, особенности маркировки, упаковки, хранения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров. Комплектование и оформление подарочных наборов. Оформление ценников на товары. Диалог продавца с покупателем.		
<b>Тема 01.16. Продажа силикатных товаров.</b>	Виды работ:	6	2
	Распознавание ассортимента стеклянных и керамических изделий. Приемка по количеству и качеству. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение, транспортировка изделий. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи силикатных товаров.		
<b>Тема 01.17. Продажа металлохозяйственных товаров.</b>	Виды работ:	6	2
	Распознавание ассортимента и оценка качества металлохозяйственных товаров. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи		
<b>Тема 01.18. Продажа товаров из пластмасс.</b>	Виды работ:	6	2
	Распознавание ассортимента и оценка качества товаров из пластмасс. Особенности маркировки пластмассовых изделий. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.		
<b>Тема 01.19. Продажа товаров бытовой химии.</b>	Виды работ:	6	2
	Распознавание ассортимента бытовых химических товаров. Безопасность, упаковка, маркировка и хранение бытовых химических товаров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.		
<b>Тема 01.20. Продажа культтоваров.</b>	Виды работ:	6	2,3
	Распознавание ассортимента товаров культурно-бытового назначения. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников.		

	Консультация покупателей, упаковка, расчет с покупателями.		
<b>Тема 01.21. Продажа радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров.</b>	Виды работ:	12	2,3
	Распознавание ассортимента радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.		
<b>Тема 01.22. Продажа электробытовых товаров.</b>	Виды работ:	12	2,3
	Распознавание ассортимента технически-сложных товаров бытового назначения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.		
<b>Тема 01.23. Продажа мебельных товаров.</b>	Виды работ:	12	2,3
	Распознавание по каталогам ассортимента мебельных товаров. Приемка по качеству, маркировка, упаковка, хранение мебели. Подготовка к продаже и размещение мебели в торговом зале. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг.		
<b>Тема 01.24. Продажа строительных товаров.</b>	Виды работ:	6	2,3
	Распознавание по каталогам ассортимента строительных товаров. Приемка по количеству и качеству, маркировка, упаковка, хранение. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг		
<b>Тема 01.25. Продажа ювелирных товаров и часов.</b>	Виды работ:	6	2,3
	Распознавание ассортимент ювелирных товаров и часов по каталогам. Требования к качеству ювелирных изделий. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода за ювелирными изделиями		
<b>Тема 01.26. Продажа художественных изделий и сувениров</b>	Виды работ:	6	2,3
	Распознавание ассортимент художественных изделий и сувениров по каталогам. Требования к качеств. Особенности продажи художественных изделий и сувениров. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода.		
<b>Тема 01.28. Мебель для торговых предприятий.</b>	Виды работ:	6	2,3
	Распознавание мебели для торговых предприятий для размещения и выкладки товаров,		



	оформление витрин.		
<b>Тема 01.29. Изучение Закона "О защите прав потребителей".</b>	Виды работ:	6	2
	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг) (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.		
<b>Тема 01.30. Решение торговых ситуаций.</b>	Виды работ:	6	2,3
	Решение тестов. Решение торговых ситуаций.		
<b>Дифференцированный зачет.</b>	Виды работ:	6	2,3
	Выполнение практического задания.		
<b>Итого</b>	<b>Дифференцированный зачет во втором семестре</b>		<b>234</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Программа учебной практики реализуется на базе учебного заведения - в лаборатории «Учебный магазин».

**Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:**

1. витрины;
  2. прилавки;
  3. холодильное оборудование;
- Кассовое оборудование: ЭКР-2102Ф;

Весоизмерительное оборудование: весы настольные циферблатные: РН-10Ц13У, РН-6Ц13УМ, весы электронные: ВР4149-11БР, АР-1.

**Средства обучения:**

наглядные пособия:

- законодательные акты;
- нормативная документация;
- каталоги;
- плакаты;
- инструкции по технике безопасности;
- мультимедийные презентации;

инвентарь для подготовки к продаже и продажи товаров;

образцы продовольственных и непродовольственных товаров;

информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и

др.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

**Основные источники:**

*Законодательные и нормативные акты:*

Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями.

Налоговый кодекс Российской Федерации с изменениями.

Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Федеральный закон от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» с изменениями.

Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» с изменениями.

Федеральный закон от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».

Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

Федеральный закон от 07.02.2007 № 2300-1 «О защите прав потребителей» с изменениями.

Санитарные правила и нормы СанПиН 2.3.5.021-94 «Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли».

Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».

Правила продажи отдельных видов товаров от 19.01.1998 № 55 с изменениями.

Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле от 16.10.2000 №74  
*Учебные и справочные издания:*

Розничная торговля продовольственными товарами: товароведение и технология: учебник: Рекомендовано ФГУ «ФИРО» / Т. С. Голубкина, Н. С. Никифорова, А. М. Новикова и др. – 2-е изд., перераб. – 544 с.,

Гранаткина Н. В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. Пособие для начального профессионального образования/ Н. В. Гранаткина. – 3-е изд., испр. и допол. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 240 с.

Памбухчианц О. В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2008.

Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2 т. Т 1: учеб. Пособие для нач. проф. образования/ Н. С. Никифорова, С. А. Прокофьева. – М.: издательский центр «Академия», 2008. – 384 с., [16] с. цв. ил.

Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2 т. Т 2: учеб. Товароведение продовольственных товаров: Практикум: учеб. Пособие для нач. проф. образования / Н. С. Никифорова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 128 с.+

Парфентьева Т. Р., Миронова Н. Б., Петухова А. А. Оборудование торговых предприятий: учебник: Рекомендовано ФГУ «ФИРО». — 5-е изд., стер. — 208 с.

Оборудование торговых предприятий. Практикум : учеб. пособие для для нач. проф. образования / Н. В. Костерина. — М. : Издательский центр «Академия», 2011. — 112 с.

Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования/[А. Н. Неверов, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]; под редакцией А. Н. Неверова, Т. И. Чалых. – 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.

Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3 т. Т. 1: учебное пособие для нач. проф. образования/[В. И. Самарин, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.

Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3 т. Т. 2: учебное пособие для нач. проф. образования/[В. И. Самарин, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.

Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3 т. Т. 3: учебное пособие для нач. проф. образования/[В. И. Самарин, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.

Товароведение непродовольственных товаров. Практикум : учеб. пособие для нач. проф. образования / М. Г. Ильина. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 192 с.

Кассир торгового зала: учеб. пособие для нач. проф. образования/Н. В. Яковенко. — М.: Издательский центр «Академия», 2008.

Контролер-кассир торгового зала : учеб. Пособие / Г.С. Косарева. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 64 с.

#### *Дополнительные источники:*

Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.

Оборудование предприятий торговли для продажи товаров : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.

Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле: Учебник для нач. проф. образования / Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. – 2-е изд., стер., - М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 240 с.

Продавец, контролер-кассир: Учебник / Н. С. Козюлина. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>». 2011.

Электронная техника предприятий торговли : учебное пособие / Б. К. Тюнюков. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.

*Отечественные журналы:*

«Мерчандайзинг»,

«Новости торговли»

«Современная торговля»,

«Торговое оборудование»

*Интернет-ресурсы:*

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

[www.garant-park.ru](http://www.garant-park.ru)

[www.vsegost.com](http://www.vsegost.com)

[www.znaytovar.ru](http://www.znaytovar.ru)

[www, gsen.ru](http://www.gsen.ru) – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

[www, retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

[www, reteilerclub. ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница

### **3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Практика является обязательным разделом ООП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Сроки проведения учебной практики устанавливаются образовательным учреждением.

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения. Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуются рассредоточено

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь квалификационный разряд по профессии на 1-2 разряда выше, чем предусматривает ФГОС, высшее или среднее профессиональное образование по профилю профессии, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

С обучающимися обязательно проводится инструктаж по технике безопасности, электробезопасности и пожарной безопасности.

### **3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация ППКРС должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Мастера производственного обучения должны иметь на 1 - 2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено ФГОС СПО для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального учебного цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей и междисциплинарных курсов обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме зачета/дифференцированного зачета.

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели результатов подготовки</b>	<b>Формы и методы контроля</b>
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Проверяет качество по органолептическим показателям, комплектность и количественные характеристики непродовольственных товаров на соответствие требованиям нормативных документов	Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ.
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании	Осуществляет подготовку товаров к продаже, размещает товары в торговом зале и выкладывает на торговом технологическом оборудовании, учитывая их потребительские свойства и правила товарного соседства	Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ.
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Обслуживает покупателей и предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации и правилах ухода	Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ.
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ.

<b>Результаты (обучения освоенные умения в рамках ВПД)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
Обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров	Оценка практических занятий при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет