Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доцент Бубнов В.А.

_____

22.06.2020 г.

Дата актуализации:
31.08.2020г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Базовая подготовка

Иркутск 2020 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки.

Согласовано:

Методист:

_____А.Д. Кожевникова

Разработал преподаватель
А.В. Степанченко

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ……4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ……7

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.8

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ……...…16

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)……..20

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04

1.1. Область применения рабочей программы

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

П.К 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации менеджеров по продажам.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

Целью овладения ПМ.04 является освоение **Выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих -** профессии «Продавец продовольственных товаров» и «Продавец непродовольственных товаров».

Задачи профессионального модуля:

- усвоение основных понятий и определений в области торговли;
- рассмотрение составных элементов профессиональной деятельности продавца продовольственных и непродовольственных товаров;
- представление о товарных категориях и критериях их выбора;
- формирование навыков консультирования покупателей и делового общения;
- формирование умений использовать торговое оборудование и инвентарь в профессиональной деятельности;
- расчет показателей ассортимента и анализ ассортиментной политики торговых организаций;

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

уметь:
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, использовать противопожарную технику;
- обслуживать покупателей в магазине;

знать:
- основы делового общения;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;

- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию;
- услуги розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 72+36=**108 часов;**
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 57 часов;
лабораторно-практических занятий – 38 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 15 часов;
учебной практики – 36 часов.

Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля (заочное обучение):
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 108 часов;
лекций 10 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 62 часа;
учебной практики – 36 часов.

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующей тематике:
- Значение товароведения для профессиональной деятельности продавцов;
- Требования к современному продавцу;
- Торговые сети г. Иркутска, розничная торговля в Иркутской области;
- Современные технологии продаж в розничной торговле и их применение;
- Психологические характеристики продавцов;

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1.Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, час	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, час	в т. ч. лабораторные работы и практические занятия, час	В т. ч. курсовая работа, час	Учебная, час	В т. ч. курсовая работа, час		
ПК 1.2.-1.5, 1.10; 2.2, 2.5, 2.8; 3.1-3.8	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	**72**	**57**	**38**		**15**			
ПК 1.3.-1.5, 1.10; 3.1-3.8	Учебная практика	**36**						**36**	
	Всего	**108**	**57**	**38**		**15**		**36**	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.04

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций
1	**2**	**3**	**4**
ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		**108**	
МДК 04.01 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		**57/38**	
Тема 1. **Роль и функции торговли**	Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Основные показатели деятельности предприятий торговли. Служба потребительского рынка и лицензирования Иркутской области.	2	*ОК 1, 3, 4, 7,12.* *ПК 1.3, 3.1*
Тема 2. **Основы трудового права**	Принципы правового регулирования трудовых отношений в торговле. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха продавца. Должностная инструкция продавца (ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу). Материальная ответственность работников торговли (договор о материальной ответственности).	2	*ОК 1, 3, 4, 7,12.* *ПК 1.3, 3.1*
Тема 3. Деловая культура работника торговли	Основы психологии. Психология общения и отношений в торговле. Профессиональная этика и эстетика в торговле. Основные элементы культуры торгового обслуживания. **Практические работы** 1-2-3-4-5-6 Алгоритм обслуживания покупателей. Деловое общение с покупателями. **Самостоятельная работа студентов** Конспект по теме: «Культура и профессиональная этика работников сферы услуг».	4 12 2	*ОК 1, 3, 4, 7,12.* *ПК 1.3, 3.1*
Тема 4. Технология розничной торговли	Розничная торговая сеть. Типизация и специализация магазинов (ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения), (ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.) Приемка товаров в магазине: значение, виды, места приемки, регламентирующие документы, лица, осуществляющие приемку (по количеству и качеству). Хранение продовольственных и непродовольственных товаров в магазине. Товарные потери в магазине. Подготовка продовольственных и непродовольственных товаров к продаже. Правила оформления ценников на товары, товарные чеки.	2 2	*ОК 2, 1, 3, 6, 7,12.* *ПК 1.3, 1.10, 3.5*

	Размещение и выкладка товаров в торговом зале. *Технология продажи товаров в магазине*. Показ и демонстрация товаров в магазине. **Практические работы** 7. Мерчендайзинг: понятие, основные принципы. Методы розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Методы стимулирования продаж товаров. 8. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. 9. Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству. 10. Оформление подарков и внутримагазинных витрин. 11. Решение торговых ситуаций по правилам продажи товаров и защите прав потребителей. Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли. Порядок ведения и оформление книги отзывов и предложений. Особенности Интернет-торговли. Услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Информационный уголок покупателя. Рекламно-информационное оформление магазинов. 12. Инвентаризация в магазине. **Самостоятельная работа студентов** Продажа алкогольной продукции (конспект, презентация). Хранение продовольственных товаров (презентация).	2 2 2 2 2 2 2 2 3	
Тема 5. Техническое оснащение магазинов	Торговое оборудование в магазине. **Практические работы** 13. Мебель для торговых и складских помещений магазина. Расчет коэффициентов выставочной и установочной площадей. Контрольно-кассовые терминалы. Изучение правил эксплуатации ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением. Изучение технической характеристики систем защиты товаров от хищений в торговых залах. **Самостоятельная работа студентов** Изучение техники безопасности, правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования (конспект)	2 2	*ОК 2, 1, 3, 6, 7, 12.* *ПК 1.3, 1.10, 3.5*
Тема 6. Консультирование покупателей о свойствах товаров	Консультирование покупателей при реализации товаров. **Практическая работа** 14-15-16-17-18-19. Потребительские свойства и показатели качества посуды, электротоваров, фотоаппаратов, игрушек, тканей, одежды, обуви и других товаров	3 12	*ОК 2, 1, 3, 6,7,12.* *ПК 1.4, 3.2-3.4.*

Тема 7. Учет и отчетность в магазине	**Самостоятельная работа студентов** Овладение навыками подсчета стоимости товара с учетом массы, объема, длины. Составление товарного отчета. Составление приходных и расходных документов. Составление актов на брак, недостачу, пересортицу товаров. Составление актов на бой, порчу, лом. Составление ассортиментного перечня.	6	*ОК 2, 1, 3, 6, 7, 12.* *ПК 1.4, 3.2-3.4.*
Учебная практика		**36**	
Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже.	Требования нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству (в том числе Инструкции П-6,П-7) Решение ситуаций по приемке товаров в магазине (составление актов, претензий) Отработка навыков подготовки товаров к продаже, в том числе техники фасовки товаров. Оформление ценников на товары различных групп. Комплектация подарочных наборов и подарков, оформление современными упаковочными материалами и лентами (текстильными, бумажными). Подготовка оборудования в магазине.	3 3 4 2	*ОК 1-4, 6-7, 12.* *ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Права и обязанности продавца. Ответственность.	Характеристика основных требований к знаниям и уровню образования претендента на должность продавца (НД). Материальная ответственность. Культура обслуживания.	2 3	*ОК 1-4, 6-7, 12.* *ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Размещение и выкладка товаров в торговом зале. **Показ товаров на рабочем месте продавца.**	Отработка навыков размещения и выкладки товаров различных групп в торговом зале магазина, декоративного показа товаров на торговом оборудовании. Расчет показателей эффективности использование торговой площади предприятия. Применение принципов мерчендайзинга в розничном торговом предприятии. Ознакомление со способами оформления внутримагазинных витрин.	3 2	*ОК 1-4, 6-7, 12.* *ПК 1.2-1.5, 3.1-3.8*
Технология розничной продажи товаров.	Отработка процесса и техники продажи товаров. Консультирование покупателей об особенностях, достоинствах и назначении товаров. Нарезка товаров, взвешивание, упаковка, расчет за товар и вручение покупки. Составление перечня дополнительных услуг для магазинов различных типов. Решение проблемных ситуаций по продаже товаров.	3 1	*ОК 1-4, 6-7, 12.* *ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Консультирование покупателей	Потребительские свойства и показатели качества товаров. Характеристика ассортимента товаров, реализуемого на предприятии.	2	*ОК 1-4, 6-7, 12.*

	Анализ состояния упаковки, включая физические характеристики, конструкцию, внешнюю привлекательность. Сертификаты и декларации на товары. Стимулирование продажи товаров	 1 2	*ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Учетная политика торгового предприятия.	Характеристика видов материальной ответственности в торговом предприятии. Учет и организация отчетности в торговом предприятии. Составление товарно-денежного отчета. Оформление и сдача денежной выручки. Оформление доверенности на получение товарно-материальных ценностей. Участие в проведении инвентаризации (по возможности). Выполнение работ по оформлению инвентаризационной ведомости.	2 1 1 1	*ОК 1-4, 6-7, 12.* *ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Итого по ПМ.04		**108**	

Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.04 (заочное обучение)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций
1	**2**	**3**	**4**
ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		**108**	
МДК 04.01 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		**57/38**	
Раздел 1. **Роль и функции торговли**	**Самостоятельная работа студентов** Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объект коммерческой деятельности. Основные показатели деятельности предприятий торговли.	2	*ОК 1, 3, 4, 7,12.* *ПК 1.3, 3.1*
Раздел 2. **Основы трудового права**	**Самостоятельная работа студентов** Принципы правового регулирования трудовых отношений в торговле. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха продавца. Должностная инструкция продавца. (ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу). Материальная ответственность работников торговли.	2	*ОК 1, 3, 4, 7,12.* *ПК 1.3, 3.1*
Раздел 3. Деловая культура работника торговли	Основы психологии. Психология общения и отношений в торговле. Профессиональная этика и эстетика в торговле. **Самостоятельная работа студентов**	2 16	*ОК 1, 3, 4, 7,12.* *ПК 1.3, 3.1*

	Алгоритм обслуживания покупателей. Деловое общение с покупателями.		
Раздел 4. Технология розничной торговли	**Самостоятельная работа студентов** Розничная торговая сеть. Типизация и специализация магазинов (ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения), (ГОСТ Р 51773-2009). Приемка товаров в магазине: значение, виды, места приемки, регламентирующие документы, лица, осуществляющие приемку. Приемка товаров в магазине по количеству и качеству. Технология хранения продовольственных товаров в магазине. Товарные потери в магазине. Технология хранения непродовольственных товаров в магазине. Технология подготовки продовольственных и непродовольственных товаров к продаже. Правила оформления ценников на товары. Технология продаж. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Мерчендайзинг: понятие, основные принципы. Методы розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Методы стимулирования продаж товаров. Технология продаж. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. **Практическая работа** Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству. Оформление ценников, товарных чеков и другой документации на реализуемые товары. Оформление внутримагазинных витрин. Решение торговых ситуаций по правилам продажи товаров и защите прав потребителей. Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли. Порядок ведения и оформление книги отзывов и предложений. Особенности Интернет-торговли. Услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Информационный уголок покупателя. Рекламно-информационное оформление магазинов. Понятие о рекламе. Рекламные средства, их характеристика. Инвентаризация в магазине. **Самостоятельная работа студентов** Типизация и специализация магазинов (презентация). Планировка торгового зала, виды торговых площадей (презентация) Изучение технико-экономических показателей эффективности использования площади магазина (конспект). Порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазине (СЛС).	17 6	*ОК 2, 1, 3, 6, 7,12.* *ПК 1.3, 1.10, 3.5*

	Влияние условий и правил хранения товаров на сохранность качества (реферат). Продажа алкогольной продукции (конспект).		
Раздел 5. Техническое оснащение магазинов	Мебель для торговых и складских помещений магазина. Весоизмерительное оборудование магазинов, требования предъявляемые к нему. Контрольно-кассовые терминалы. Изучение правил эксплуатации ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением Техническая характеристика отдельных видов фасовочно-упаковочного и измельчительно-режущего оборудования. **Практическая работа** Установка, регулировка и взвешивание на весах (ФЗ Об обеспечении единства измерений). Порядок работы на контрольно-кассовой машине при обслуживании покупателей. Документальное оформление кассовых операций. Изучение технической характеристики подъемно-транспортного оборудования и правил его эксплуатации. Изучение технической характеристики систем защиты товаров от хищений в торговых залах. **Самостоятельная работа студентов** Изучение техники безопасности, правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования (конспект)	2 4	*ОК 2, 1, 3, 6, 7, 12.* *ПК 1.3, 1.10, 3.5*
Раздел 6. Консультирование покупателей о свойствах товаров	Деловое общение с покупателями. Консультирование. **Самостоятельная работа студентов** Потребительские свойства и показатели качества посуды, электротоваров, фотоаппаратов, игрушек, тканей, одежды, обуви и других товаров	2 4	*ОК 2, 1, 3, 6,7,12.* *ПК 1.4, 3.2-3.4.*
Учебная практика		**36**	
Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже.	Анализ нормативных документов на приемку товаров количеству и качеству (в том числе Инструкции П-6,П-7) Решение ситуаций по приемке товаров в магазине (заполнение актов, претензий) Отработка навыков по подготовке товаров к продаже. Отработать технику фасовки товаров. Оформление ценников на товары различных групп. Комплектация подарочных наборов и подарков, оформление их современными упаковочными материалами и лентами (текстильными, бумажными). Подготовка оборудования в магазине.	12	*ОК 1-4, 6-7, 12.* *ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Права и обязанности продавца. Ответственность.	Характеристика основных требований к знаниям и уровню образования претендента на должность продавца (НД). Материальная ответственность.	5	*ОК 1-4, 6-7, 12.*

	Культура обслуживания.		*ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Размещение и выкладка товаров в торговом зале. **Показ товаров на рабочем месте продавца.**	Отработка навыков по размещению и выкладке товаров различных групп в торговом зале магазина. Декоративный показ товаров на торговом оборудовании. Расчет показателей эффективности использование торговой площади предприятия. Анализ применения принципов мерчендайзинга в действующем розничном торговом предприятии. Ознакомление со способами оформления внутримагазинных витрин.	5	*ОК 1-4, 6-7, 12. ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Технология розничной продажи товаров.	Отработка техники продажи товаров. Консультирование покупателей об особенностях, достоинствах и назначении товаров. Нарезка товаров, взвешивание, упаковка товаров, расчет и вручение покупки. Составление перечня дополнительных услуг, для магазинов различных типов. Решение проблемных ситуаций по продаже товаров.	4	*ОК 1-4, 6-7, 12. ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Консультирование покупателей	Потребительские свойства и показатели качества товаров. Характеристика ассортимента товаров, реализуемого на предприятии. Анализ упаковки, включая физические характеристики, конструкции, внешней привлекательности. Сертификаты и декларации на товары. Стимулирование продажи товаров	5	*ОК 1-4, 6-7, 12. ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Учетная политика торгового предприятия.	Характеристика видов материальной ответственности в торговом предприятии. Учет и организация отчетности в торговом предприятии. Составление товарно-денежного отчета. Оформление и сдача денежной выручки. Оформление доверенности на получение товарно-материальных ценностей. Участие в проведении инвентаризации (по возможности). Выполнение работ по оформлению инвентаризационной ведомости.	5	*ОК 1-4, 6-7, 12. ПК 1.3-1.5, 3.1-3.8*
Итого по ПМ.04		**108**	

4. Условия реализации профессионального модуля

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов и лаборатории «Товароведения».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета - стенды, компьютеры, муляжи, плакаты, весоизмерительное оборудование, контрольно-кассовые терминалы и другие средства измерений, применяемые в торговле, нормативные документы, образцы товаров, электронные весы, толщиномеры, микроскопы и другое.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику на действующих торговых предприятиях – базах практики - на основе долгосрочных договоров.

4.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов и дополнительной литературы

Учебно-методическая документация:

1. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по МДК.
2. Сборник ФОС по разделам ПМ.

Нормативные документы

3. ФЗ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 № 2300/1 с изменениями и дополнениями. Федеральные законы и нормативные документы (в действующей редакции).
4. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», от 28 декабря 2009 г № 381-ФЗ.
5. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) с использованием платежных карт» от 22.05.2003 № 54-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 25.04.2003).
6. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля.
7. Правила продажи отдельных видов товаров: Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55 с изменениями и дополнениями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 0 8. 02. 2009 г.
8. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу.
9. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения.
10. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий.
11. ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.

12. Инструкция. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (Утвержденной постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965 г. № П-6;).

13. Инструкция. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (Утвержденной постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25 апреля 1966 г. № П-7;).

14. Нормативные документы на однородные группы товаров: ТР, ТУ, стандарты.

Основные источники

15. Андреева, О.Н. Профессия продавец : практическое пособие / О. Н. Андреева ; Изд.-торговая корпорация "Дашков и К^0". - Москва : Дашков и К^0, 2017. – 232 с.

16. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью, Учебник. - в ред. М.: Дашков и К, 2016.

17. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: Учебник для СПО, ИТК Дашков и К., 2017.

18. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров, ИТК Дашков и К., 2017.

Дополнительные источники

19. Товароведение и экспертиза в таможенном деле : учебник : в 4-х т. / С.Н. Гамидуллаев, И.Н. Петрова, С.В. Багрикова, Т.А. Захаренко. - СПб.: Троицкий мост, 2015. - Т. 1. Теоретические основы. Непродовольственные товары. - 480 с. : схем., табл., ил. - ISBN 978-5-904406-10-3 ; Режим доступа: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445279.

20. Товароведение и экспертиза в таможенном деле : учебник : в 4-х т. / С.Н. Гамидуллаев, С.Л. Николаева, Т.А. Захаренко, В.Н. Симонова. - СПб. : Троицкий мост, 2015. - Т. 3. Теоретические основы. Продовольственные товары. - 711 с. : схем., табл., ил. - ISBN 978-5-904406-19-6; Режим доступа: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445282.

21. Товароведение и экспертиза в таможенном деле : учебник : в 4-х т. / С.Н. Гамидуллаев, И.Н. Петрова, С.В. Багрикова, Г.Ю. Федотова. - СПб.: Троицкий мост, 2015. - Т. 2. Непродовольственные товары. - 668 с. : схем., табл., ил. - ISBN 978-5-904406-18-9 ; Режим доступа: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445280.

22. Гамидуллаев, С.Н. Товароведение и экспертиза в таможенном деле : учебник : в 4-х т. / С.Н. Гамидуллаев, Т.А. Захаренко. - СПб. : Троицкий мост, 2015. - Т. 4. Продовольственные товары. - 368 с. : схем., табл., ил. - ISBN 978-5-904406-20-2 ; Режим доступа: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445289.

Периодические издания

23. Журналы «Товаровед потребительских товаров», «Товаровед продовольственных товаров».

Интернет-ресурсы:

24. Российская Государственная Библиотека: http://www. rsk. ru
25. Правовая система ГАРАНТ: http://www. garant. ru
26. Электронная библиотека журналов: http://elibrary. ru
27. www. Ebibleoteka.ru – сайт электронной библиотеки БГУ. http://lib.isea.ru – научная библиотека БГУ.
28. Lib-catalog.isea.

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Учебные занятия по ПМ. 04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» проводится в лаборатории «Товароведения» и кабинетах междисциплинарных курсов. В процессе освоения программного материала по ПМ. 04 применяются активные формы и методы развития познавательной активности (ролевые игры, решение ситуаций, упражнения с товарами, мастер-классы и тренинги). Учебные занятия и самостоятельная работа обучающихся обеспечены нормативными документами, бланками товаросопроводительных документов, учебно-методической документацией (инструкционными картами, практикумами, сборниками задач, учебно-методическими пособиями).

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

При реализации ПМ. 04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» предусматривается учебная практика.

Организация учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом (8 недель). Учебную практику студенты проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг. Студенты в качестве продавцов-консультантов осваивают профессиональные компетенции по основному виду деятельности Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. Руководителями практики являются специалисты предприятий торговли с высшим профессиональным образованием. На основании договоров сотрудничества учебная практика организована в следующих предприятиях: ООО Иркутск-обувь, ООО Байкал-обувь, ООО Маяк, магазины торговой марки Лента и Слата, ТД Карс.

Практика является обязательным разделом профессионального модуля. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Учебная практика концентрированно проводится в трех модулях (ПМ 01, 03, 04) и организуется образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей. Промежуточной аттестацией учебной практики является дифференцированный зачет, МДК 04.01 – зачет, а итогом ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» – квалификационный экзамен.

4.4. Перечень занятий, проводимых в активных и интерактивных формах

Общее количество аудиторных часов **– 57 часов**

Занятия в активных и интерактивных формах – **4 часа (5 %)**

Тема занятия	Часы	Форма проведения
1. Приемка товаров в магазине.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
2. Анализ маркировки потребительских свойств парфюмерно-косметических товаров	2	Работа в малых группах.

4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по **ПМ 04**:

- наличие высшего экономического, управленческого образования, соответствующего профилю преподаваемых разделов модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели профессиональных дисциплин и профессионального модуля.

Руководители практики должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Содержание	Показатели оценки результата	Методы оценки
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Выполнение требований НД.	Решение практических ситуаций; экспертное наблюдение на учебной практике.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Соблюдение критериев идентификации товаров	Выполнение практических упражнений с товарами.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Соблюдение правил оказания услуг.	Выполнение практических заданий.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Демонстрация алгоритма работы с торгово-технологическим оборудованием.	Выполнение практических заданий.
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Правильность разработки анкет, их реквизитов.	Выполнение практических заданий.
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Правильность определения показателей ассортимента и номенклатуры показателей качества товаров.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тесты.
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Грамотность расчета размера товарных потерь и создания условий организации хранение товаров.	Тестирование
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Правильность объяснения маркировки на товаре.	Оценка правильности выполнения практических заданий.
П.К. 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Соблюдение требований и признаков идентификации товаров по ассортименту и качеству.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
П.К. 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Обеспечение условий сохранности товара при транспортировке и хранении.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
П.К. 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать процессов в соответствии с установленными требованиями.	Правильность проведения оценки качества товаров.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.

П.К. 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Определение количества товаров.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
П.К. 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	Точность реквизитов при оформлении сопроводительной документации.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
У. 1. Формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент.	Правильность расчетов показателей ассортимента.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
У. 2. Оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.	Правильность критериев и показателей оценки качества товаров.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
У. 3. Идентифицировать товары.	Правильность применения критериев идентификации товаров.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
У. 4. Соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.	Соблюдение правил хранения, сроков хранения и сроков реализации товаров.	При выполнении работ на различных этапах учебной практики, при выполнении практических работ
У. 5. Соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.	Демонстрировать показатели режимов условий хранения товаров.	Оценка правильности выполнения практических заданий. Тестирование.
У. 6. Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству.	Соблюдение инструкций и стандартов.	Выполнение практических заданий.
У. 7. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	Соблюдение НД	Выполнение практических заданий.
У. 8. Устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Правильность установления вида и типа организации торговли.	Тестирование.
У. 9. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Демонстрировать алгоритм работы на торгово-технологическом оборудовании.	Выполнение практических заданий.
У. 10. Применять правила охраны труда, использовать противопожарную технику.	Соблюдение правил охраны труда.	Выполнение практических заданий.
У. 11. Уметь обслуживать покупателей в магазине.	Соблюдение требований обслуживания	Выполнение практических заданий.
З. 1. Основы делового общения.	Соблюдение правил делового общения	Выполнение практических заданий.
З. 2. Виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания.	Демонстрация критериев товарных потерь	Тестирование

З. 3. Классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку.	Соблюдение признаков классификации ассортимента, показателей качества товаров, элементов реквизитов маркировки.	Решение ситуационных задач.
З. 4. Условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.	Соблюдение условий хранения и транспортирования товаров.	Тестирование.
З. 5. Организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию.	Критерии организаций торговли	Тестирование.
З. 6. Услуги розничной торговли: основные и дополнительные.	Критерии услуг розничной торговли.	Тестирование.
З. 7. Правила торговли.	Демонстрация норм и требований продажи товаров.	Решение ситуационных задач.
З. 8. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.	Демонстрация признаков классификации торгово-технологического оборудования	Контрольные упражнения.
З. 9. Технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.	Соблюдение техники безопасности условий труда продавцов	Выполнение практических заданий.
ПО 1. Распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;	Соблюдение признаков идентификации товаров по ассортиментной принадлежности	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических задач
ПО 2. Оценки качества товаров в соответствии с установленными треб ниями;	Правильность оценки качества товаров и установления требований	Выполнение ситуационных задач на практических работах
ПО 3. Установления градаций качества;	Соблюдение норм и правил установления градаций качества товаров	Выполнение ситуационных задач на практических работах
ПО 4. Расшифровки маркировки;	Соблюдение реквизитов маркировки	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических задач
ПО 5. Контроля режима и сроков хран товаров;	Соблюдение режима и сроков хранения товаров;	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ПО 6. Соблюдения санитарно-эпидеми гических требований к товарам, упако условиям и срокам хранения;	Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ПО 7. Приемки товаров по количеству и качеству;	Правильность организации приемки товаров по количеству и качеству	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ПО 8. Соблюдения правил торговли;	Соблюдение правил торговли;	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.

ПО 9. Выполнения технологических оп ций по подготовке товаров к продаже выкладке и реализации;	Соблюдение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ПО 10. Эксплуатации оборудования в с ветствии с назначением и соблюдения вил охраны труда.	Соблюдение правил эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и правилами охраны труда.	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ОК 1. Понимать сущность и социальную зн мость своей будущей профессии, проявля ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение.
ОК 2. Организовывать собственную дея ность, выбирать типовые методы и способы полнения профессиональных задач, оцени их эффективность и качество.	Разработка плана мероприятий собственной деятельности по выбору типовых методов и способов выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических работ.
ОК 3. Принимать решения в стандартных стандартных ситуациях и нести за них от ственность.	Формулирование программы решений в стандартных и нестандартных ситуациях.	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических работ.
ОК 4. Осуществлять поиск и использовани формации, необходимой для эффективного полнения профессиональных задач, профес нального и личностного развития.	Владение информационными технологиями при решении профессиональных задач.	Выполнение исследовательской работы и творческих заданий.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эф тивно общаться с коллегами, руководством требителями.	Понимание и применение требований делового общения.	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических работ.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи фессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Демонстрация профессионального и личностного развития, самообразования	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических работ.
ОК 12. Соблюдать действующее законода ство и обязательные требования нормати документов, а также требования станда технических условий.	Правильность использования нормативных документов.	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении практических работ