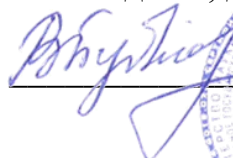
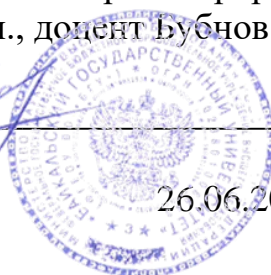


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»  
Колледж Байкальского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор  
д.э.н., доцент Бубнов В. А.

26.06.2023 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

### **ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям  
рабочих, должностям служащих**

**МДК 04.01 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям  
рабочих, должностям служащих**

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)  
Базовая подготовка

Иркутск 2023 г.



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>8</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>16</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....</b>	<b>19</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы под-  
г  
о  
т  
о

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ЕК 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 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

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

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

ЕК 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.

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

БК 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.

БК 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.

т  
в  
е  
т

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

**Целью** овладения МДК.04.01 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;
- формирования 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;
- 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 торгового-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, в т.ч.

лабораторно-практических занятий – 19 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:

- алгоритм продаж;

- требования к современному продавцу;

- торговые сети г. Иркутска, розничная торговля в Иркутской области;

- современные технологии продаж в розничной торговле и их применение;

- учет и отчетность в розничной торговле;

- 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 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
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 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
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 3.4.	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.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля (очное отделение)

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 3.4	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	72	57	19		15			
ПК 1.1-1.5, 1.10; 2.1, 3.1-3.8	Учебная практика	36						36	
	<b>Всего</b>	<b>108</b>	<b>57</b>	<b>38</b>		<b>15</b>		<b>36</b>	



### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.04

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций
1	2	3	4
<b>ПМ. 04</b> Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		<b>108</b>	
<b>МДК 04.01</b> Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		<b>57/19</b>	
<b>Тема 1. Роль и функции торговли</b>	Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Основные показатели деятельности предприятий торговли. Деятельность службы потребительского рынка и лицензирования Иркутской области.	2	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
<b>Тема 2. Основы трудового права продавца</b>	Общие требования к профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров». Принципы правового регулирования трудовых отношений в торговле. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха продавца.	2	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
	Должностная инструкция продавца. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу. Материальная ответственность работников торговли (Договор о материальной ответственности).	2	
		2	
<b>Тема 3. Алгоритм обслуживания покупателей. Деловая культура работника торговли</b>	Психология общения и отношений в торговле. Вербальные и невербальные средства общения в коллективе и с покупателями. Профессиональная этика и эстетика в торговле. Основные элементы культуры торгового обслуживания. Характеристика этапов обслуживания покупателей.	2	<i>ОК 1. ПК 3.4.</i>
	Изучение невербальных средств общения. Решений ситуационных задач.	2	
	Отработка навыков установления контакта с покупателем и изучение потребительского спроса.	2	
	Применение правил презентации, показа, предложения товаров.	2	
	Управление возражениями покупателей.	2	
	Стимулирование покупателя на принятие решение о покупке. Завершение продажи.	2	
	Послепродажное обслуживание.		
	Работа с жалобами покупателей.		
	Скрипт (алгоритм) обслуживания покупателей. Деловое общение с покупателями.	2	
	<b>Практические работы</b>		
1. Изучение правил обслуживания покупателей, построение речевых модулей.	2		
2. Работа с возражениями	2		
<b>Самостоятельная работа студентов</b>			
Презентация по теме: «Продавец вчера, сегодня, завтра». «Стандарты обслуживания в магазине».	4		

<p><b>Тема 4. Технология розничной торговли</b></p>	<p>Розничная торговая сеть. Типизация и специализация магазинов (ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения), (ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли). Сегментация покупателей.  Технология ап-селл. Воронка продаж.  Особенности Интернет-торговли. Телефонные коммуникации.  Формирование лояльности покупателей в магазине. Программа лояльности. Методы стимулирования продаж товаров.  Особенности приемки товаров в магазине: значение, виды, места приемки, регламентирующие документы, лица, осуществляющие приемку (по количеству и качеству). Хранение продовольственных и непродовольственных товаров в магазине. Подготовка продовольственных и непродовольственных товаров к продаже.  Размещение и выкладка товаров в торговом зале с учетом правил мерчендайзинга.  <b>Практические работы</b>  3. Мерчендайзинг: правила и принципы применения.  4. Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству, по правилам продажи товаров и защите прав потребителей. Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли.  5. Оформление подарков и внутримагазинных витрин. Услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Информационный уголок покупателя. Рекламно-информационное оформление магазинов.  <b>Самостоятельная работа студентов</b>  Презентация. Подготовка товаров к продаже.  Презентация. Хранение продовольственных товаров.</p>	<p>2  2 2 2  4  2 2  2  2 2</p>	<p><i>ОК 1. ПК 3.4.</i></p>
<p><b>Тема 5. Техническое оснащение магазинов</b></p>	<p>Торговое оборудование в магазине.  6. Мебель для торговых и складских помещений магазина. Расчет коэффициентов выставочной и установочной площадей. Контрольно-кассовые терминалы. Денежные расчеты с покупателями. Системы защиты товаров от хищений в торговых залах.  <b>Самостоятельная работа студентов</b>  Подбор торгового оборудования специализированных магазинов парфюмерии, косметики, мебели, обуви, одежды, посуды, продовольственных товаров. (Презентация-конспект)</p>	<p>2  2  2</p>	<p><i>ОК 1. ПК 3.4</i></p>
<p><b>Тема 6. Консультирование покупателей о свойствах товаров</b></p>	<p>Консультирование покупателей при реализации товаров.  <b>Практические работы</b>  7-8-9-10. Потребительские свойства и показатели качества посуды, электротоваров, ювелирных украшений, игрушек, тканей, одежды, обуви и других товаров.</p>	<p>7</p>	<p><i>ОК 1. ПК 3.4.</i></p>

<b>Тема 7. Учет и отчетность в магазине</b>	<b>Самостоятельная работа студентов</b> Овладение навыками подсчета стоимости товара с учетом массы, объема, длины. Правила оформления ценников на товары и товарных чеков. Составление товарного отчета. Составление приходных и расходных документов. Составление актов на брак, недостачу, пересортицу товаров. Инкассация торговой выручки в магазине и оформление препроводительных ведомостей. Составление актов на бой, порчу, лом. Составление ассортиментного перечня. Инвентаризация товаров в магазине.	2  3	<i>ОК 1. ПК 3.4.</i>
<b>Учебная практика</b>		<b>36</b>	
<b>Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже.</b>	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	<i>ОК 1-2 ПК 1.1; 3.1-3.2; 3.4-3.6</i>
<b>Права и обязанности продавца. Ответственность.</b>	Характеристика основных требований к знаниям и уровню образования претендента на должность продавца (НД). Материальная ответственность. Культура обслуживания.	2  3	<i>ОК 1-2 ПК 1.1; 1.6, 3.1-3.8</i>
<b>Размещение и выкладка товаров в торговом зале.</b> <b>Показ товаров на рабочем месте продавца.</b>	Отработка навыков размещения и выкладки товаров различных групп в торговом зале магазина, декоративного показа товаров на торговом оборудовании. Расчет показателей эффективности использования торговой площади предприятия. Применение принципов мерчендайзинга в розничном торговом предприятии. Ознакомление со способами оформления внутримагазинных витрин.	3  2	<i>ОК 1-2 ПК 1.2-1.5, 3.1-3.8</i>
<b>Технология розничной продажи товаров.</b>	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	<i>ОК 1-2 ПК 1.1-1.5, 3.1-3.8</i>

<b>Консультирование покупателей</b>	<p>Потребительские свойства и показатели качества товаров. Характеристика ассортимента товаров, реализуемого на предприятии. Анализ состояния упаковки, включая физические характеристики, конструкцию, внешнюю привлекательность. Сертификаты и декларации на товары. Стимулирование продажи товаров</p>	<p>2  1 2</p>	<p><i>ОК 1-2 ПК 1.1-1.5, 3.1-3.8</i></p>
<b>Учетная политика торгового предприятия.</b>	<p>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.</p>	<p>2  1  1 1</p>	<p><i>ОК 1-2 ПК 1.1-1.5, 3.1-3.8</i></p>
<b>Итого по ПМ.04</b>		<b>108</b>	

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

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций
1	2	3	4
<b>ПМ. 04</b> Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		<b>108</b>	
<b>МДК 04.01</b> Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		<b>10</b>	
<b>Тема 1. Роль и функции торговли</b>	<b>Самостоятельная работа студентов</b> Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Основные показатели деятельности предприятий торговли. Деятельность службы потребительского рынка и лицензирования Иркутской области.	2	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
<b>Тема 2. Основы трудового права</b>	<b>Самостоятельная работа студентов</b> Общие требования к профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров». Принципы правового регулирования трудовых отношений в торговле. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха продавца.	2	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
	Должностная инструкция продавца (ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу).	2	
	Материальная ответственность работников торговли (Договор о материальной ответственности).	2	

<p><b>Тема 3. Алгоритм обслуживания покупателей. Деловая культура работника торговли</b></p>	<p>Психология общения и отношений в торговле. Вербальные и невербальные средства общения в коллективе и с покупателями. Профессиональная этика и эстетика в торговле. Основные элементы культуры торгового обслуживания. Характеристика этапов обслуживания покупателей.</p> <p><b>Самостоятельная работа студентов</b> Изучение невербальных средств общения. Решений ситуационных задач. Отработка навыков установления контакта с покупателем и изучение потребительского спроса. Применение правил презентации, показа, предложения товаров. Управление возражениями покупателей. Стимулирование покупателя на принятие решение о покупке. Завершение продажи. Послепродажное обслуживание. Работа с жалобами покупателей. Скрипт (алгоритм) обслуживания покупателей. Деловое общение с покупателями. Презентация по теме: «Продавец вчера, сегодня, завтра». «Стандарты обслуживания в магазине».</p>	<p>4</p> <p>12</p> <p>4</p>	<p><i>ОК 1. ПК 3.4</i></p>
<p><b>Тема 4. Технология розничной торговли</b></p>	<p><b>Самостоятельная работа студентов</b> Розничная торговая сеть. Типизация и специализация магазинов (ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения), (ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли). Сегментация покупателей. Технология ап-селл. Воронка продаж.</p> <p><b>Самостоятельная работа студентов</b> Особенности Интернет-торговли. Телефонные коммуникации. Формирование лояльности покупателей в магазине. Программа лояльности. Методы стимулирования продаж товаров. Особенности приемки 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 продовольственном магазине. Подготовка продовольственных и непродовольственных товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале с учетом правил мерчендайзинга. Мерчендайзинг: правила и принципы применения.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p><i>ОК 1. ПК 3.4</i></p>

	<p>Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству, по правилам продажи товаров и защите прав потребителей. Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли.</p> <p><b>Самостоятельная работа студентов</b>  Оформление подарков и внутримагазинных витрин. Услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Информационный уголок покупателя. Рекламно-информационное оформление магазинов.</p> <p>Презентация. Подготовка товаров к продаже.  Презентация. Хранение продовольственных товаров.</p>	2 2	
<b>Тема 5. Техническое оснащение магазинов</b>	<p><b>Самостоятельная работа студентов</b>  Торговое оборудование в магазине.  Мебель для торговых и складских помещений магазина. Расчет коэффициентов выставочной и установочной площадей.  Контрольно-кассовые терминалы. Денежные расчеты с покупателями.  Системы защиты товаров от хищений в торговых залах.  Подбор торгового оборудования специализированных магазинов парфюмерии, косметики, мебели, обуви, одежды, посуды. Продовольственных товаров. (Презентация-конспект)</p>	4 4 4	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
<b>Тема 6. Консультирование покупателей о свойствах товаров</b>	<p><b>Самостоятельная работа студентов</b>  Консультирование покупателей при реализации товаров.  Потребительские свойства и показатели качества посуды, электротоваров, ювелирных украшений, игрушек, тканей, одежды, обуви и других товаров.</p>	10	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
<b>Тема 7. Учет и отчетность в магазине</b>	<p><b>Самостоятельная работа студентов</b>  Овладение навыками подсчета стоимости товара с учетом массы, объема, длины.  Правила оформления ценников на товары, товарные чеки. Составление товарного отчета.  Инкассация торговой выручки в магазине, оформление препроводительных ведомостей.  Составление приходных и расходных документов.  Составление актов на брак, недостачу, пересортицу товаров.  Составление актов на бой, порчу, лом. Составление ассортиментного перечня.  Инвентаризация товаров в магазине.</p>	4	<i>ОК 1. ПК 3.4</i>
<b>Учебная практика</b>		<b>36</b>	
<b>Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже.</b>	<p>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)</p>	3 3	<i>ОК 1-2 ПК 1.1; 3.1-3.2; 3.4-3.6</i>

	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.	4 2	
<b>Права и обязанности продавца. Ответственность.</b>	Характеристика основных требований к знаниям и уровню образования претендента на должность продавца (НД). Материальная ответственность. Культура обслуживания.	2 3	<i>ОК 1-2 ПК 1.1; 1.6, 3.1-3.8</i>
<b>Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Показ товаров на рабочем месте продавца.</b>	Отработка навыков размещения и выкладки товаров различных групп в торговом зале магазина, декоративного показа товаров на торговом оборудовании. Расчет показателей эффективности использования торговой площади предприятия. Применение принципов мерчендайзинга в розничном торговом предприятии. Ознакомление со способами оформления внутримагазинных витрин.	3 2	<i>ОК 1-2 ПК 1.2-1.5, 3.1-3.8</i>
<b>Технология розничной продажи товаров.</b>	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	<i>ОК 1-2 ПК 1.1-1.5, 3.1-3.8</i>
<b>Консультирование покупателей</b>	Потребительские свойства и показатели качества товаров. Характеристика ассортимента товаров, реализуемого на предприятии. Анализ состояния упаковки, включая физические характеристики, конструкцию, внешнюю привлекательность. Сертификаты и декларации на товары. Стимулирование продажи товаров	2 1 2	<i>ОК 1-2 ПК 1.1-1.5, 3.1-3.8</i>
<b>Учетная политика торгового предприятия.</b>	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	<i>ОК 1-2 ПК 1.1-1.5, 3.1-3.8</i>
<b>Итого по ПМ.04</b>		<b>108</b>	

## **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. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. N 2463 Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации.
7. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу.
8. ГОСТ Р 51304-2022. Услуги торговли. Общие требования.
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 (2-е издание) : практическое пособие / Андреева О.Н. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 232 с. — ISBN 978-5-394-01665-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/57027.html> (дата обращения: 31.05.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

16. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: Учебник для СПО, ИТК Дашков и К., 2018 – 296 с.

17. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров, ИТК Дашков и К., 2018 – 314 с.

#### **Дополнительные источники**

18. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д.В. Закамов [и др.].. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106864.html> (дата обращения: 31.05.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/106864>

19. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : словарь-справочник / С.А. Вилкова [и др.].. — Москва : Дашков и К, 2020. — 264 с. — ISBN 978-5-394-03475-6. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/111042.html> (дата обращения: 31.05.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

20. Рябкова Д.С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Рябкова Д.С., Левкин Г.Г.. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/80293.html> (дата обращения: 31.05.2022). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

#### **Периодические издания**

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

#### **Интернет-ресурсы:**

22. Российская Государственная Библиотека: <http://www.rsk.ru>

23. Правовая система ГАРАНТ: <http://www.garant.ru>

24. Электронная библиотека журналов: <http://elibrary.ru>

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

Учебные занятия по ПМ. 04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» проводятся 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 Кари, ООО Байкал-Обувь, ООО Кари Кидс, 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. 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Соблюдение реквизитов заполнения договоров	Выполнение практических работ
ПК. 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Соблюдение требований к условиям хранения и размещения товаров.	Решение практических ситуаций; экспертное наблюдение на учебной практике.
ПК. 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Выполнение требований НДС и демонстрация навыков. Правильность составления сопроводительных документов.	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. 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Демонстрация правильности учета товаров в магазине и соблюдение требований проведения инвентаризации.	Решение практических ситуаций; экспертное наблюдение на учебной практике.

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 хранения товаров.	Тестирование.
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 сохранность, 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 процессы 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. Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству.	Соблюдение инструкций и стандартов.	Выполнение практических заданий.
У. 6. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	Соблюдение НД	Выполнение практических заданий.
У. 7. Устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Правильность установления вида и типа организации торговли.	Тестирование.
У. 8. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Демонстрировать алгоритм работы на торгово-технологическом оборудовании.	Выполнение практических заданий.
У. 9. Применять правила охраны труда, использовать противопожарную технику.	Соблюдение правил охраны труда.	Выполнение практических заданий.
У. 10. Уметь обслуживать покупателей в магазине.	Соблюдение требований обслуживания	Выполнение практических заданий.
3. 1. Основы делового общения.	Соблюдение правил делового общения	Выполнение практических заданий.
3. 2. Виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания.	Демонстрация критериев товарных потерь	Тестирование
3. 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.
3. 4. Условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.	Соблюдение условий хранения и транспортирования товаров.	Тестирование.
3. 5. Организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию.	Критерии организаций торговли	Тестирование.
3. 6. Услуги розничной торговли: основные и дополнительные.	Критерии услуг розничной торговли.	Тестирование.
3. 7. Правила торговли.	Демонстрация норм и требований продажи товаров.	Решение ситуационных задач.
3. 8. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.	Демонстрация признаков классификации торгово-технологического оборудования	Контрольные упражнения.
3. 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 требованиями.	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 хранения товаров.	Соблюдение режима и сроков хранения товаров;	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ПО 6. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, 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 операций по подготовке товаров к продаже, их 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 соответствии с назначением и соблюдения охраны труда.	Соблюдение правил эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и правилами охраны труда.	Тестирование. Экспертное наблюдение на учебной практике.
ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Демонстрация способов решения задач профессиональной деятельности применительно к личным контекстам.	Экспертное наблюдение.
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Демонстрация использования современных средств информации, технологии выполнения профессиональных задач	Экспертное наблюдение на учебной практике и при выполнении исследовательских (творческих) практических работ.