

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Южно-Уральский государственный колледж»**

УТВЕРЖДАЮ:

Зам. директора по учебной работе

_____ Т.С Занова

30 июня 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочих

(17351 Продавец непродовольственных товаров)

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе примерной программы по профессиям/специальностям среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

код и наименование (профессии)специальности

1. Челябинский ИРПО ГОУ ДПО (повышения квалификации) специалистов

2. ФГОУ СПО «Златоустовский торгово-экономический техникум»

Указывается автор и организация разработчик примерной программы

Рекомендована Советом Министерства образования и науки Челябинской области по примерным ОПОП НПО и СПО. Заключение Совета по примерным ОПОП № 3 от 20 июня 2014 г.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям подготовки специалистов среднего звена

Организация-разработчик: ГБПОУ «ЮУГК»

Разработчик: Гунько Н.В– преподаватель
ГБПОУ «ЮУГК»

Внешний рецензент: Наumenко Наталья Владимировна – доцент кафедры
««Пищевые и биотехнологии»
высшей медико-биологической школы
ФГАОУ ВО ЮУрГУ (НИУ), к.т.н.

Внутренний рецензент: Редреева М.А– преподаватель
ГБПОУ «ЮУГК»

Рассмотрена и одобрена на заседании ПЦК Протокол № 1 от «27» августа 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

| | | |
|----|---|----|
| 1. | ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ ПМ.04..... | 4 |
| 2. | РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 7 |
| 3. | СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 8 |
| 4. | УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 19 |
| 5. | КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)..... | 22 |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04

Выполнение работ по профессии рабочих (17351 Продавец непродовольственных товаров)

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 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 профессии рабочих (17351 Продавец непродовольственных товаров)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Устанавливать деловые контакты между покупателями и продавцами товаров.

ПК 4.2. Осуществлять подготовку рабочего места: проверку наличия и исправности торгово-технического оборудования, инвентаря и инструментов, размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы.

ПК 4.3. Оформлять наприлавочные и внутримagaзинные витрины и контролировать их состояние.

ПК 4.4. Осуществлять обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, демонстрацию их в действии, помощь в выборе товаров

ПК 4.5. Работать при необходимости на контрольно-кассовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.

ПК 4.6. Складывать и упаковывать товары в соответствии с требованиями к товарам.

ПК 4.7. Готовить товары к инвентаризации, участвовать в проведении инвентаризации.

ПК 4.8. Консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в базовой и профессиональной подготовке работников торговых и сервисных организаций: **17351 Продавец непродовольственных товаров**.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт:

- установления контакта с покупателем;
- работы на контрольно-кассовых машинах;
- оформления документации по кассовым операциям и инвентаризации;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

уметь:

- использовать приемы работы продавца по подготовке, размещению, выкладке и продаже отдельных видов товаров;
- работать на ККМ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- выполнять вычисления с использованием микрокалькуляторов;
- определять торговую скидку на товары;
- составлять сличительные ведомости по инвентаризации;
- отражать результаты инвентаризации в учете;
- консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними;
- расшифровывать маркировку товаров;
- делать расчет необходимо количества товаров для покупателя;

знать:

- требования, предъявляемые к продавцу с профессиональной точки зрения;
- заповеди продавца;
- понятие и виды рабочих мест продавцов;
- требования, предъявляемые к организации рабочих мест продавцов;
- способы выкладки товаров;
- классификацию витрин и их характеристику;
- правила оформления витрин;
- процесс установления контакта с покупателем;
- правила общения продавца с покупателем после установления контакта;
- правила демонстрации товаров покупателям;
- порядок расчетов с покупателями;
- правила оформления кассовых документов;
- основные цели и виды, порядок и правила проведения инвентаризации;

- общую схему процесса инвентаризации с применением технологии штрихового кодирования;
- назначение, свойства, конструктивные особенности товаров, правила ухода за ними;
- маркировку товаров;
- методику расчета необходимого количества товаров для покупателей.

1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 246 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 210 часов, включая:

практическую подготовку – 176 часов

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 140 часов,
в том числе практических и лабораторных – 70 часов,

самостоятельной работы обучающегося – 70 часов;

производственная практика – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности (ВД) **Выполнение работ по профессии рабочих (17351 Продавец непродовольственных товаров)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код | Наименование результата обучения |
|---------|--|
| ПК 4.1. | Устанавливать деловые контакты между покупателями и продавцами товаров. |
| ПК 4.2. | Осуществлять подготовку рабочего места: проверку наличия и исправности торгово-технического оборудования, инвентаря и инструментов, размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. |
| ПК 4.3. | Оформлять наприлавочные и внутримагазинные витрины и контролировать их состояние. |
| ПК 4.4. | Осуществлять обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, демонстрацию их в действии, помощь в выборе товаров. |
| ПК 4.5. | Работать при необходимости на контрольно-кассовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков. |
| ПК 4.6. | Складывать и упаковывать товары в соответствии с требованиями к товарам. |
| ПК 4.7. | Готовить товары к инвентаризации, участвовать в проведении инвентаризации. |
| ПК 4.8. | Консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними. |
| 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 5. | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6. | Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. |
| ОК 7. | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. |

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

| Код профессиональных компетенций | Наименование разделов профессионального модуля | Всего часов | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося | | | Практическая подготовка | Самостоятельная работа обучающегося | | Практика | |
|----------------------------------|---|-------------|---|--|-------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|----------------|--|
| | | | Всего, часов | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | в т.ч. курсовая работа, часов | | Всего, часов | в т.ч. курсовая работа, часов | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| | МДК 04.01 Технология организации работы продавца непродовольственных товаров | 120 | 80 | 40 | - | 80 | 40 | | - | - |
| ПК 4.1 ПК 4.2 | Раздел 1. Требования, предъявляемые к продавцу непродовольственных товаров | 46 | 30 | 20 | - | 30 | 16 | - | - | - |
| ПК 4.3 | Раздел 2. Оформление витрин и контроль их состояния | 10 | 6 | 4 | - | 6 | 4 | - | - | - |
| ПК 4.4 | Раздел 3. Обслуживание покупателей | 26 | 16 | 6 | - | 16 | 10 | - | - | - |
| ПК 4.5 | Раздел 4. Организация расчетов с покупателями | 14 | 12 | 6 | - | 12 | 2 | - | - | - |
| ПК 4.6 | Раздел 5. Упаковка товаров и вручение покупки | 6 | 2 | - | - | 2 | 4 | - | - | - |
| ПК 4.7 | Раздел 6. Инвентаризация | 18 | 14 | 4 | - | 14 | 4 | - | - | - |

| | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | товарно-материальных ценностей | | | | | | | | | |
|--|-----------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---------------|---|------------|------------|----|---|-----------|-----------|---|----|-----------|
| | МДК 04.02 Товароведение однородных групп непродовольственных товаров | 90 | 60 | 30 | - | 60 | 30 | - | - | - |
| ПК 4.8 | Раздел 1. Материалы для оклеивания поверхностей | 32 | 20 | 10 | - | 20 | 12 | - | - | - |
| ПК 4.8 | Раздел 2. Напольные покрытия | 28 | 22 | 10 | - | 22 | 6 | - | - | - |
| ПК 4.8 | Раздел 3. Бытовые светильники | 22 | 14 | 10 | - | 14 | 8 | - | - | - |
| ПК 4.8 | Раздел 4. Сантехнические изделия | 8 | 4 | - | - | 4 | 4 | - | - | - |
| | Производственная практика | 36 | | | | 36 | | | | 36 |
| Всего | | 246 | 140 | 70 | - | | 70 | - | - | 36 |

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по профессии рабочих (17351 Продавец непродовольственных товаров)

3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

| <i>Вид учебной работы</i> | <i>Объем часов</i> |
|---|--------------------|
| Максимальная учебная нагрузка (всего) | 210 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 140 |
| в том числе: | |
| Практическая подготовка | 176 |
| лабораторные работы | - |
| практические занятия | 70 |
| контрольные работы | - |
| курсовая работа (проект) | - |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 70 |
| в том числе | |
| самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) | - |
| работа с контрольными вопросами и упражнениями в учебно-методическом пособии, рабочей тетради | 30 |
| работа с тестами и тренажерами в электронном учебном пособии | 20 |
| реферат, работа с различными информационными источниками [текст, электронный ресурс] | 20 |
| домашняя контрольная работа | - |
| Промежуточная аттестация в форме экзамена (квалификационный) | |

| <i>Вид учебной работы</i> | <i>Объем часов</i> |
|---|--------------------|
| Максимальная учебная нагрузка (всего) по заочной форме обучения | 246 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 32 |
| в том числе: | |
| лабораторные работы | - |
| практические занятия | 14 |
| контрольные работы | - |
| курсовая работа (проект) | - |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 214 |
| в том числе | |
| самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) | - |
| работа с контрольными вопросами и упражнениями в учебно-методическом пособии, рабочей тетради | 50 |
| работа с тестами и тренажерами в электронном учебном пособии | 64 |
| реферат, работа с различными информационными источниками [текст, электронный ресурс] | 40 |
| домашняя контрольная работа | 60 |
| Промежуточная аттестация в форме экзамена (квалификационный) | |

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, курсовая работа (проект) | Объем часов | Уровень освоения |
|---|---|-------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| МДК 04.01 Технология организации работы продавца непродовольственных товаров | | 120 | |
| Раздел ПМ 1. Требования, предъявляемые к продавцу непродовольственных товаров | | 46 | |
| Тема 1.1 Продавец: понятие, основные умения. Заповеди продавца | Содержание | 12 | |
| | 1. Понятие продавца. Основные умения продавца для привлечения клиента, совершения продажи и организации перспективного сотрудничества. Заповеди продавца. | 2 | 2 |
| | Практическое занятие | 8 | |
| | 1. Профессиональные классические требования к личности продавца и их востребованность в российской реальности. | 8 | |
| | 2. Составление рекламного проспекта профессии продавец непродовольственных товаров. | | |
| | 3-4. Анализ содержания объявлений о поиске работы в материалах периодической печати. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 10 | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| | 1. Подготовка докладов, рефератов, сообщений по предложенной тематике: - Профессия коммерсант (продавец): историческое прошлое, современное состояние и перспективы развития в современной России; - Социальный и личный престиж профессии интеллектуального труда. | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|-----------|---|
| Тема 1.2 Имидж торгового работника | Содержание | 12 | |
| | 1. Требования к внешнему виду продавца: – требования к одежде; – требования к причёске; – требования к макияжу у женщин; – требования к парфюму. Идеальный имидж продавца (врожденные или приобретенные качества). | 2 | 2 |
| | Практическое занятие | 4 | |
| | 1-2. Имидж торгового работника. | | |
| | Практическая подготовка | 6 | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Самостоятельная работа | 6 | |
| | 1. Требования к личности продавца розницы. | | |
| | 2. Требования к личности продавца оптом. | | |
| | 3. Значение опыта и образования в профессиональной деятельности продавца (коммерсанта). | | |
| Тема 1.3 Культура речи | Содержание | 8 | |
| | 1. Культура общения продавца. Типы речевого поведения. | 2 | 2 |
| | Практическое занятие | 4 | |
| | 1-2. Работа с возражениями покупателей. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 6 | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| | 1. Подготовка докладов, рефератов, сообщений по предложенной тематике: - Искусство речи продавца. | | |
| Тема 1.4 Подготовка рабочего места продавца | Содержание | 14 | |
| | 1. Рабочее места продавца: понятие, виды. Требования к организации рабочих мест продавцов. | 4 | 2 |

| | | | | |
|--|---|---|---|--|
| | 2. | Выкладка товаров: понятие, способы выкладки. Требование к выкладке товаров. | | |
| | Практическое занятие | | 4 | |
| | 1-2. Анализ принципов выкладки товаров на основе иллюстративного материала. | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|----|---|
| | Лабораторные работы | | |
| | Практическая подготовка | 8 | |
| | Самостоятельная работа | 6 | |
| | 1. Подготовка рефератов, докладов, сообщений по предложенной тематике: - Особенности выкладки непродовольственных групп товаров; - Определение оптимального размера выкладки товаров | | |
| | 2. Подбор иллюстративного материала по выкладке товаров. | | |
| | 3. Работа с электронным учебным пособием. | | |
| Раздел ПМ 2. Оформление витрин и контроль их состояния | Содержание | 10 | 2 |
| | 1. Классификация витрин. Рекомендации по оформлению витрин. | 2 | |
| | Практическое занятие | 4 | |
| | 1-2. Изучение и отработка приемов работы продавца по отдельным видам товаров. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 6 | |
| | Самостоятельная работа | 4 | |
| | 1. Подготовка докладов, сообщений рефератов по предложенной тематике: - Нормы освещенности витрин; - Правила разработки композиции витринной выставки; - Композиционные решения; - Цветовое построение витрин. | | |
| | 2. Работа с электронным учебным пособием. | | |
| Раздел ПМ 3. Обслуживание покупателей | Содержание | 26 | 2 |
| | 1. Личная и профессиональная подготовка продавца к акту продажи. | 10 | |
| | 2-3. Установление контакта с покупателем. Правила хорошего слушателя. | | |
| | 4. Общение с покупателем после установления контакта. | | |
| | 5. Предложение товара клиенту. | | |
| | Практическое занятие | | |
| | 1. Определение основных этапов социально-психологического акта продажи. | | |
| | 2-3. Выделение психологических типов покупателей по различным основаниям. | | |

| | | | |
|--|--------------------------------|-----------|--|
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 16 | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|------------|---|
| | Самостоятельная работа | 10 | |
| | 1. Тенденции организации торговли в современном крупном городе. | | |
| | 2. Предрассудки и предубеждения в работе с клиентами. | | |
| | 3. Типичные психологические ошибки продавцов. | | |
| | 4-5. Работа с электронным учебным пособием. | | |
| Раздел ПМ 4. Организация расчетов с покупателями | Содержание | 14 | 2 |
| | 1. Подсчет стоимости покупки и расчеты с покупателями. Обязанности кассира перед началом обслуживания покупателей. Порядок расчета с покупателями. | 6 | |
| | 2. Реквизиты, отражаемые на выдаваемом покупателю чеке и контрольной ленте. | | |
| | 3. Кассовые документы. | | |
| | Практические занятия | 6 | |
| | 1. Изучение подлинности денежных банкнот. | | |
| | 2. Типовые алгоритмы вычислений с использованием микрокалькуляторов. | | |
| | 3. Оформление документов по кассовым операциям. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 12 | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| | 1. Работа с электронным учебным пособием. | | |
| | Раздел ПМ 5. Упаковка товаров и вручение покупки | Содержание | 6 |
| 1. Техника складывания и упаковывания товаров покупателям. | | 2 | |
| Практическое занятие | | - | |
| Практическая подготовка | | 2 | |
| Лабораторные работы | | - | |
| Самостоятельная работа | | 4 | |
| 1-2. Работа с электронным учебным пособием. | | | |
| Раздел ПМ 6. Инвентаризация товарно-материальных ценностей | Содержание | 18 | 2 |
| | 1. Инвентаризация: понятие, основные цели, виды. | 10 | |
| | 2. Порядок проведения инвентаризации. Использование технологии штрихового | | |

| | | | | |
|---|----|---|-----------|----------|
| | | кодирования при проведении инвентаризации. | | |
| | 3. | Общие правила проведения инвентаризации. | | |
| 1 | | 2 | 3 | 4 |
| | 4. | Формы инвентаризационных описей и актов инвентаризации. Составление сличительных ведомостей по инвентаризации. | | |
| | 5. | Отражение результатов инвентаризации в учете. | | |
| | | Практическое занятие | 4 | |
| | | 1-2. Составление сличительных ведомостей по инвентаризации. | | |
| | | Лабораторные работы | - | |
| | | Практическая подготовка | 14 | |
| | | Самостоятельная работа | 4 | |
| | | 1-2. Работа с электронным учебным пособием. | | |
| МДК 04.02 Товароведение однородных групп непродовольственных товаров | | | 90 | |
| Раздел ПМ 1. Материалы для оклеивания поверхностей | | | 32 | |
| Тема 1.1 Обои: понятие, краткая характеристика и область применения | | Содержание | 4 | |
| | 1. | Обои: понятие, виды, область применения обоев. | 2 | 2 |
| | | Практическое занятие | - | |
| | | Лабораторные работы | - | |
| | | Практическая подготовка | 2 | |
| | | Самостоятельная работа | 2 | |
| | | 1. Состояние и перспективы развития рынка обоев. | | |
| Тема 1.2 Виды обоев и их характеристика | | Содержание | 8 | |
| | 1. | Характеристика видов обоев. | 2 | 2 |
| | | Практические занятия | 6 | |
| | | 1-2. Определение видов обоев и применение их в основных помещениях квартиры. | | |
| | | 3. Определение свойств и оценка качества обоев. | | |

| | | | |
|--|--------------------------------|----------|--|
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 8 | |
| | Самостоятельная работа | - | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|----------|---|
| Тема 1.3 Расчет нужного количества обоев | Содержание | 4 | |
| | 1. Методика расчета необходимого количества обоев. | 2 | 2 |
| | Практические занятия | 2 | |
| | 1. Расчет нужного количества обоев. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 4 | |
| | Самостоятельная работа | - | |
| Тема 1.4 Выбор цвета | Содержание | 4 | |
| | Практическая подготовка | 4 | |
| | Самостоятельная работа | 4 | |
| | 1. Группы обоев по цвету. | | |
| | 2. Подготовка докладов, рефератов, сообщений по предложенной тематике: - Психологическое влияние цвета на человека. | | |
| | Практические занятия | - | |
| | Лабораторные работы | - | |
| Тема 1.5 Условные обозначения на обоях | Содержание | 6 | |
| | 1. Маркировка обоев производителями. Обозначения на обоях для жилых и нежилых помещений. Манипуляционные знаки на обоях. | 2 | |
| | Практическое занятие | 2 | |
| | 1. Расшифровка маркировки обоев. | | |
| | Лабораторные работы | | |
| | Практическая подготовка | 4 | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| Тема 1.6 Обойный клей: понятие, виды | 1. Подбор наглядного материала по маркировке обоев. | | |
| | Содержание | 6 | |
| | 1. Понятие и виды клея для обоев. Зависимость цены клея от ингредиентов. | 2 | |
| | Практическое занятие | - | |

| | | | | |
|--|---|---|----|---|
| | Лабораторные работы | - | | |
| | Практическая подготовка | 2 | | |
| | Самостоятельная работа | 4 | | |
| | 1. Состояние и перспективы развития рынка обойного клея. | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | 2. Работа с электронным учебным пособием. | | | |
| Раздел ПМ 2. Напольные покрытия | | 28 | | |
| Тема 2.1 Напольные покрытия: понятие и виды | Содержание | 8 | | |
| | 1. Понятие и виды напольных покрытий. | 2 | 2 | |
| | Практические занятия | 4 | | |
| | 1-2. Определение вида напольных покрытий и их применение. | | | |
| | Лабораторные работы | - | | |
| | Практическая подготовка | 6 | | |
| | Самостоятельная работа | 2 | | |
| | 1. Состояние и перспективы развития рынка напольных покрытий. | | | |
| Тема 2.2 Характеристика видов напольных покрытий | Содержание | 10 | | |
| | 1. Характеристика впитывающих, грязезащитных, щетинистых покрытий. | 8 | 2 | |
| | 2. Ламинат: понятие, преимущества и недостатки. | | | |
| | 3. Линолеум: понятие, виды, преимущества и недостатки. Условные обозначения, используемые при маркировке линолеума. | | | |
| | 4. Условные обозначения, используемые при маркировке напольных покрытий. | | | |
| | Практические занятия | 2 | | |
| | 1. Определение свойств и оценка качества линолеума. | | | |
| | Лабораторные работы | - | | |
| | Практическая подготовка | 10 | | |
| | Самостоятельная работа | - | | |
| | Тема 2.3 Расчет необходимого количества линолеума и ламината | Содержание | 10 | |
| | | 1. Рекомендации по расчету необходимого количества линолеума. Методика расчета нужного количества ламината. | 2 | 2 |

| | | | |
|--|---|----------|--|
| | Практические занятия | 4 | |
| | 1. Расчет необходимо количества линолеума. | | |
| | 2. Расчет нужного количества ламината. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 6 | |
| | Самостоятельная работа | 4 | |
| | 1-2. Работа с электронным учебным пособием. | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|-----------|----------|
| Раздел ПМ 3. Бытовые светильники | | 22 | |
| Тема 3.1 Конструкция бытовых светильников | Содержание | 2 | |
| | Практическая подготовка | 2 | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| | 1. Составные части арматуры бытовых светильников. | | |
| | Практическое занятие | - | |
| | Лабораторные работы | - | |
| Тема 3.2 Классификация и ассортимент бытовых светильников | Содержание | 10 | |
| | 1. Классификация бытовых светильников по различным признакам. | 2 | 2 |
| | Практическое занятие | 6 | |
| | 1-2. Расчет необходимого количества светильников. | | |
| | 3. Расчет освещенности | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 8 | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| Тема 3.3 Маркировка, упаковка, условия транспортирования и хранения | 1. Состояние и перспективы развития рынка бытовых светильников. | | |
| | Содержание | 10 | |
| | 1. Маркировка бытовых светильников. Требования, предъявляемые к упаковке электротоваров. Условия транспортирования и хранения бытовых светильников. | 2 | 2 |
| | Практическое занятие | 4 | |
| | 1-2. Расшифровка маркировки бытовых светильников. | | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Практическая подготовка | 6 | |
| | Самостоятельная работа | 4 | |
| | 1-2. Работа с электронным учебным пособием. | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|--|-----------|----------|
| Раздел ПМ 4. Сантехнические изделия | | 8 | |
| Тема 4.1 Сантехника: понятие и виды | Содержание | 4 | |
| | 1. Понятие и виды сантехники. | 2 | 2 |
| | Практические занятия | - | |
| | Практическая подготовка | 2 | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| | 1. Состояние и перспективы развития рынка сантехники. | | |
| Тема 4.2 Характеристика видов сантехники | Содержание | 4 | |
| | 1. Характеристика видов сантехники: раковин, унитазов, смесителей. Мебель для ванных комнат. | 2 | 2 |
| | Практическое занятие | - | |
| | Практическая подготовка | 2 | |
| | Лабораторные работы | - | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| | 1. Работа с электронным учебным пособием. | | |
| Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ: – работа с возражениями покупателей; – соблюдение принципов выкладки товаров; – оформление витрин и контроль их состояния; – обслуживание покупателей; – выполнение расчетов с покупателями; – составление сличительных ведомостей по инвентаризации; – консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними. | | 36 | |

| | | | |
|--|--------------|------------|--|
| | ВСЕГО | 246 | |
|--|--------------|------------|--|

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности и логистики» и лабораторий «Товароведения» и «Информационных технологий в профессиональной деятельности».

1. Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Организации коммерческой деятельности и логистики»:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места, оборудованные персональными компьютерами по числу обучающихся;
- программное обеспечение (MS Office, КонсультантПлюс, электронное учебное пособие «Организация и технология коммерческой деятельности», «Логистика», «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», слайд-фильмы, локальная компьютерная сеть, Интернет);
- учебно-методическое обеспечение (учебно-методическое пособие, рабочая тетрадь, методические указания);
- классная доска;
- натурные образцы.

Технические средства обучения:

- мультимедиа;
- экран.

2. Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

- «Товароведения»:
контрольно-кассовые машины, набор муляжей однородных групп непродовольственных товаров, комплект плакатов, комплект учебно-методической документации.

- «Информационных технологий в профессиональной деятельности»:

компьютеры, принтер, сканер, модем (спутниковая система), проектор, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект учебно-методической документации.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (1 неделя, 36 часов), которые рекомендуется проводить концентрированно.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень нормативных актов, методических документов, учебной литературы

Основные источники:

1. Белова В.И., Подин М.С. Электронное учебное пособие ПМ.04. Выполнение работ по одной профессии рабочих (17351 Продавец непродовольственных товаров)./ЧКИИТиЭ - 2012
2. Белова В.И., Подин М.С. Электронное учебное пособие ПМ.04. Выполнение работ по профессии рабочих (17351 Продавец непродовольственных товаров)./ЧКИИТиЭ-2012

Дополнительные источники:

3. ГОСТы и ТУ, нормативно-технические стандарты на непродовольственные товары.
4. Закон «О защите прав потребителей».
5. Андреева О.Н. Профессия продавец: практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2013.
6. Вохменцева Н.В. Теория и практика продаж: Курс лекций / Алт. гос. техн. ун-т им. И.И.Ползунова. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2013.
7. Голубкина Т. С. Торговые вычисления. – М.: Академия, 2013.
8. Коваленко А.В. Управление продажами. Учебное пособие. Практикум - Томск: Изд. ТПУ, 2013 г.
9. Шейнов В.П. Искусство торговли. Эффективная продажа товаров и услуг. – М.: Приор, 2013.
10. Щур Д.Л., Савин В.И. Супермаркет: практическое пособие. – М., 2014.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)» является освоение профессиональных навыков и умений в ходе выполнения заданий практических занятий.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)» специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), прошедших стажировку на базовых предприятиях (не реже 1-го раза в 3 года).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин «Метрология, стандартизация и подтверждение соответствия», «Документационное обеспечение управления», «Логистика», «Экономика организации», «Статистика», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Мастера: наличие 5-6 квалификационного разряда с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной среды является обязательным.

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

Образовательная организация, реализующая подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации. Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается промежуточной аттестацией, которую проводит экзаменационная комиссия. В состав экзаменационной комиссии могут входить представители общественных организаций обучающихся.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели результатов подготовки | Формы и методы контроля |
|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| ПК 4.1 Устанавливать деловые контакты между покупателями и продавцами товаров | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний требований, предъявляемых к продавцу с профессиональной точки зрения; - демонстрация знаний заповедей продавца; - демонстрация знаний по имиджу торгового работника; - выявление профессиональных качеств продавца; | <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Экспертная оценка практического занятия</i></p> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|---|
| ПК 4.2 Осуществлять подготовку рабочего места: проверку наличия и исправности торгового-технического оборудования, инвентаря и инструментов, размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний видов рабочих мест продавцов; - изложение правил рациональной организации рабочего места продавца и требований, предъявляемых к организации рабочих мест продавцов; - демонстрация знаний способов выкладки товаров; - демонстрация приемов работы продавца по подготовке, размещению, выкладке и продаже отдельных видов товаров | <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Экспертная оценка практического занятия</i></p> |
| ПК 4.3 Оформлять наприлавочные и внутримagaзинные витрины и контролировать их состояние | <ul style="list-style-type: none"> - изложение правил оформления витрин; - демонстрация оформления витрины различными товарами | <p><i>Экспертная оценка практического занятия</i></p> |
| ПК 4.4 Осуществлять обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, демонстрацию их в действии, помощь в выборе товаров | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний правил личной и профессиональной подготовки продавца к общению с покупателем; - изложение процесса установления контакта с покупателем; - изложение правил общения продавца с покупателем после установления контакта; - демонстрации умений показа товаров покупателям | <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> |
| ПК 4.5 Работать при необходимости на контрольно-кассовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний порядка расчетов с покупателями; - демонстрация знаний реквизитов, отражаемых на выдаваемом чеке покупателю и контрольной ленте; - демонстрация умений оформления кассовых документов; - демонстраций умений работы на ККМ; | <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Экспертная оценка практического занятия</i></p> <p><i>Экспертная оценка практического занятия</i></p> <p><i>Экспертная оценка</i></p> |

| | | |
|---|---|---|
| | - выполнение типовых алгоритмов вычислений на микрокалькуляторах | <i>практического занятия</i> |
| ПК 4.6 Складывать и упаковывать товары в соответствии с требованиями к товарам | - демонстрация умений складывания и упаковывания товаров в соответствии с требованиями к товарам | |
| ПК 4.7 Готовить товары к инвентаризации, участвовать в проведении инвентаризации | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний понятия инвентаризации, ее основных целей и видов инвентаризации; - демонстрация знаний порядка и общих правил проведения инвентаризации; - демонстрация знаний общей схемы процесса инвентаризации с применением технологии штрихового кодирования; - демонстрация умений составлять сличительные ведомости по инвентаризации | <i>Тестирование</i> <i>Тестирование</i> <i>Тестирование</i> <i>Экспертная оценка практического занятия</i> |
| ПК 4.8 Консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний товаров, их назначения, свойств, качеств, правил ухода за ними; - демонстрация умений расчета необходимого количества товаров для покупателей | <i>Тестирование</i> <i>Экспертная оценка практического занятия</i> |
| | | <i>Итоговый контроль:</i> <i>по очной форме обучения:</i> <i>производственная практика – дифференцированный зачет;</i> <i>ПМ.04 - экзамен (квалифицированный).</i> <i>По заочной форме обучения:</i> <i>МДК 04.01 – дифференцированный зачет;</i> <i>МДК 04.02 – дифференцированный зачет;</i> <i>ПМ.04 - экзамен (квалифицированный).</i> |

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели результатов подготовки | Формы и методы контроля |
|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | - демонстрация интереса к будущей профессии | <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество | - обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области организации розничной торговли; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач | <i>Устный экзамен Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | - демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития | - нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач и личного развития | <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | - демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий профессиональной деятельности | <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |
| ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями | - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения, потребителями | <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|---|
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации | <ul style="list-style-type: none"> - планирование обучающимися повышения личного и квалификационного уровня; - организация самостоятельных занятий при освоении профессионального модуля | <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по производственной практике</i> |

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

| Процент результативности (правильных ответов) | Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений | |
|--|--|--------------------------|
| | балл (отметка) | вербальный аналог |
| 90 ч 100 | 5 | отлично |
| 80 ч 89 | 4 | хорошо |
| 70 ч 79 | 3 | удовлетворительно |
| менее 70 | 2 | неудовлетворительно |

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений экзаменационной комиссией определяется интегральная оценка освоенных обучающими профессиональных и общих компетенций как результатов освоения профессионального модуля.

ГБПОУ «ЮУГК» преподаватель _____М.А. Редреева
 _____Н.В.Гулько