

ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛИЦЕЙ»

Согласовано
ИП магазин «Сакура»
_____ Рюмкина Л.И.
«16» июня 2020 г

Согласовано
Зам.директора по ТО
ОГПОБУ
«Многопрофильный
лицей»
_____ Ковалёва Т.А.
«26» июня 2020 г.

Согласовано
Зам.директора по УПР
ОГПОБУ
«Многопрофильный
лицей»
_____ Королёв А.Г.
«26» июня 2020 г.

Утверждено
Директор ОГПОБУ
«Многопрофильный
лицей»
_____ Сычёва Н.И.
«26» июня 2020 г.

Согласовано
ИП магазин «Продукты»
_____ Чуприна М.В..
«16» июня 2020 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»

Рассмотрено
на методической комиссии преподавателей и мастеров производственного обучения по
профессиям «Повар, кондитер», «Продавец, контролёр-кассир»
протокол № 10 от «15» июня 2020 г.
Руководитель МК _____ Черемисина С.А.

Рабочая программа учебной практики ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров», разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО), предназначена для изучения в образовательных учреждениях среднего профессионального образования (далее – СПО), реализующих образовательную программу среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих (далее – ОП СПО по ППКРС), по профессии среднего профессионального образования: 38.01.02. «Продавец, контролёр-кассир» по профессии ОК 016-94, «Продавец непродовольственных товаров», положения об учебной практике (производственном обучении) и производственной практике обучающихся.

Организация-разработчик: ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

Разработчики:

Черемисина Светлана Александровна – мастер производственного обучения по профессии «Продавец, контролер-кассир» ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

Скотникова Ирина Викторовна – методист ОГПОБУ «Многопрофильный лицей»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	5
3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	12

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Рабочая программа учебной практики ПМ01 «Продажа непродовольственных товаров», является частью ОП СПО по ППКРС разработана в соответствии с ФГОС СПО по профессии **38.02.01 «Продавец, контролер-кассир»** в части освоения профессий по ОК 016-94 «**Продавец непродовольственных товаров**», и основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа непродовольственных товаров.**

Рабочая программа учебной практики ПМ01 «Продажа непродовольственных товаров», может быть использована для профессиональной подготовки рабочих по профессиям: «Продавец непродовольственных товаров», а также в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области продажи потребительских товаров при наличии среднего общего образования.

1.2. Цели и задачи учебной практики: закрепление и совершенствование приобретенных в процессе обучения профессиональных умений обучающихся по изучаемой профессии, развитие общих и профессиональных компетенций, освоение современных производственных процессов, адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм.

Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения учебной практики в рамках каждого профессионального модуля обучающихся должен **приобрести практический опыт работы:**

ВПД	Требования к умениям	
1. Продажа непродовольственных товаров	ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
	ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
	ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
	ПК 1.4.	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики ПМ01 «Продажа непродовольственных товаров:
учебной практики – **336** часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Результатом освоения программы учебной практики является освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций в рамках модулей ОП СПО по ППКРС основным видом профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа непродовольственных товаров** и необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) по избранной профессии:

Код	Наименование результата обучения
ПК.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК.1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК.2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК.3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК.4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК.5	Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.
ОК.6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, покупателями.
ОК.7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК.8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА – 336 часов			
3 курс 1 полугодие – 144 часа			
Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
3 курс			
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров		336	3
Виды работ: Обслуживание покупателей, при продаже различных групп непродовольственных товаров; Идентификация различных товарных групп; Оценка качества по органолептическим показателям; Консультация о свойствах и правилах эксплуатации товаров; Расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу; Подготовка к работе весоизмерительного оборудования; Выполнение взвешивания товаров			
1.1. Общие требования к организации рабочего места продавца.	Содержание: -общая характеристика учебного процесса -техника безопасности -основные санитарно-гигиенические требования	4	3

1.2. Экскурсия на торговые предприятия реализующие непродовольственные товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с - магазинами непродовольственных товаров - их планировкой - правилами работы и организации торговли - торгово-техническим процессом и методами торговли - видами материальной ответственности в магазинах - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами	4	3
1.3 – 1.5. Подготовка ассортимент текстильных товаров к продаже, размещение и хранение товаров.	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества текстильных товаров органолептическим методом -подготовка текстильных товаров к продаже -размещение и выкладка текстильных товаров на торговом оборудовании -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатации Виды работ: 1. Подготовка текстильных товаров к продаже: размотка, проверка по количеству и качеству на специальном оборудовании, размотка, дублирование, намотка на планшет 2. Отмеривание ткани разными способами: в откидку, наложением метра на ткань 3. Упаковка текстильным товаров: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом 4. Консультация и обслуживание покупателей	12	3
1.6. Экскурсия на торговые предприятия реализующие текстильные товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем текстильных товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	3
1.7. – 1.8. Подготовка ассортимент нетканых материалов и	Содержание: -эксплуатация торгово-технологического оборудования -оценка качества нетканых материалов и искусственного меха органолептическим	8	3

искусственного меха к продаже, размещение и хранение товаров.	методом -подготовка нетканых материалов и искусственного меха к продаже -осуществление, размещения и выкладка товаров -работа на контрольно-кассовой технике -обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация		
1.9. Экскурсия на торговые предприятия реализующие нетканые материалы и искусственные меха	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем текстильных товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	3
1.10 – 1.12. Подготовка ассортимента швейных и трикотажных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества швейных и трикотажных товаров органолептическим методом - подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже - осуществление, размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация Виды работ: 1. Подготовка швейных и трикотажных товаров к продаже: утюжка, отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера 2. Упаковка швейных и трикотажных товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу	12	3
1.13. Экскурсия на торговые предприятия реализующие швейные и трикотажные товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем швейных и трикотажных товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей	4	3
1.14 – 1.15. Подготовка ассортимента пушно-меховых и овчинно-шубных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров органолептическим методом - подготовка пушно-меховых и овчинно-шубных товаров к продаже	8	3

	<ul style="list-style-type: none"> - осуществление, размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка пушно-меховых товаров к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера 2. Упаковка пушно-меховых товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу 		
1.16. Экскурсия на торговые предприятия реализующие пушно-меховые и овчинно-шубные товары.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	3
1.17 – 1.19. Подготовка ассортимента обувных товаров к продаже, размещение и хранение.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества обувных товаров органолептическим методом - подготовка обувных товаров к продаже - осуществление, размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка обувных товаров к продаже: проверка по внешнему виду, соответствие маркировки, определение размера 2. Упаковка обувных товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу 	12	3
1.20. Экскурсия на торговые предприятия реализующие обувные товары.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей. 	4	3

<p>1.21 – 1.23. Подготовка ассортимента галантерейных товаров к продаже, размещение и хранение.</p>	<p>Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества галантерейных товаров органолептическим методом - подготовка галантерейных товаров к продаже - осуществление, размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация Виды работ: 1. Подготовка галантерейных товаров к продаже: размотка, намотка отмеривание, облагораживание. 2. Упаковка галантерейных товаров. 3. Консультация и обслуживание покупателей при продаже галантерейных товаров. 4. Расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу на галантерейных товарах.</p>	12	3
<p>1.24. Экскурсия на торговые предприятия реализующие галантерейные товары.</p>	<p>Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами, - методами обслуживания покупателей.</p>	4	3
<p>1.25 – 1.27. Подготовка ассортимента парфюмерно-косметических товаров к продаже, размещение и хранение.</p>	<p>Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества парфюмерно-косметических товаров органолептическим методом - подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже - размещение и выкладка парфюмерно-косметических товаров на торговом оборудовании - обслуживание покупателей с применением контрольно-кассовой техники, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности и правилах пользования Виды работ: 1. Подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже. 2. Упаковка товаров. 3. Консультация и обслуживание покупателей. 4. Расшифровывание маркировки.</p>	12	3

1.28. Экскурсия на торговые предприятия реализующие парфюмерно-косметические товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем парфюмерно-косметических товаров. - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами. - методами обслуживания покупателей.	4	3
1.29 – 1.30. Подготовка ассортимента силикатных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества силикатных товаров органолептическим методом - подготовка силикатных товаров к продаже - размещение и выкладка силикатных товаров на торговом оборудовании - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности и эксплуатации - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу - осуществление расчета с покупателем с применением контрольно-кассовой техники	8	3
1.31 – 1.32. Подготовка ассортимента металлохозяйственных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества металлохозяйственных товаров органолептическим методом - подготовка металлохозяйственных товаров к продаже - размещение и выкладка металлохозяйственных товаров на торговом оборудовании - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности и эксплуатации - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу - осуществление расчета с покупателем с применением контрольно-кассовой техники	8	3
1.33. Экскурсия на торговые предприятия реализующие посудо- хозяйственные товары	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем посуды-хозяйственных товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - методами обслуживания покупателей	4	3
1.34 – 1.35. Подготовка ассортимента товаров из пластмасс к продаже, размещение и хранение товаров.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества товаров из пластмасс органолептическим методом - подготовка товаров из пластмасс к продаже - размещение и выкладка товаров	8	3

	<ul style="list-style-type: none"> - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу 		
Дифференцированный зачет	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление внутри магазинных витрин и рекламная выкладка товаров. 2. Обслуживание и расчет с покупателями. 3. Документальное оформление торгово-технологических процессов. 	4	
	Всего за 3 курс 1 полугодие	144	
	3 курс 2 полугодие 192 часа		
1.36 – 1.38. Подготовка ассортимента товаров бытовой химии к продаже, размещение и хранение товаров.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества товаров бытовой химии органолептическим методом - подготовка товаров бытовой химии к продаже - размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка товаров бытовой химии к продаже: облагораживание. 2. Упаковка товаров. 3. Консультация и обслуживание покупателей. 4. Расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу. 	12	3
1.39. Экскурсия на торговые предприятия реализующие товары бытовой химии.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров бытовой химии, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами, - обслуживанием покупателей. 	4	
1.40 – 1.42. Подготовка ассортимента электробытовых товаров к продаже, размещение и хранение.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества электробытовых товаров органолептическим методом, - подготовка электробытовых товаров к продаже, - осуществление, размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике. - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация. 	12	3

	- расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу		
1.43. Экскурсия на предприятия торговые предприятия реализующие электробытовые товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами. - методами обслуживания покупателей.	4	
1.44 – 1.45. Подготовка ассортимента игрушек к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества игрушек органолептическим методом, - подготовка игрушек к продаже, - размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, и эксплуатации, - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу.	8	3
1.46. Экскурсия на торговые предприятия реализующие детские игрушки.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей.	4	
1.47 – 1.48. Подготовка ассортимента канцелярских товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества канцелярских товаров органолептическим методом, - подготовка канцелярских товаров к продаже. - размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатации. - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу.	8	
1.49 – 1.50. Подготовка ассортимента электронных товаров и оргтехники к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества электронных товаров и оргтехники органолептическим методом, - подготовка электронных товаров и оргтехники к продаже, - размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике.	8	3

	-обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатация, -расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу.		
1.51. Экскурсия на торговые предприятия реализующие электронные товары и оргтехнику.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами, - методами обслуживания покупателей.	4	3
1.52 – 1.53. Подготовка ассортимента фототоваров товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества фототоваров органолептическим методом, - подготовка фототоваров к продаже, - размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация, - расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу.	8	2-3
1.54. Экскурсия на торговые предприятия реализующие фототовары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами, - методами обслуживания покупателей.	4	3
1.55 – 1.56. Подготовка ассортимента спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты органолептическим методом - подготовка спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты к продаже - размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу	8	3

1.57. Экскурсия на предприятия спортивных, охотничьих и рыболовных товаров.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами. - методами обслуживания покупателей.	4	3
1.58. Экскурсия на торговые предприятие реализующие мебельные товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с - магазинами реализующими мебельные товары и их планировкой, - правилами работы и формами организации торговли, - торгово-техническим процессом и методами торговли, - видами материальной ответственности в магазинах, - ассортиментным перечнем мебельных товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами.	4	3
1.59 – 1.61. Подготовка ассортимента мебельных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования - оценка качества мебельных товаров органолептическим методом - подготовка мебельных товаров к продаже - размещение и выкладка товаров - работа на контрольно-кассовой технике - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу.	12	3
1.62 – 1.64. Подготовка ассортимента галантерейных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества галантерейных товаров органолептическим методом, - подготовка галантерейных товаров к продаже, - размещение и выкладка галантерейных товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности, их эксплуатация, - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу.	12	3
1.65. Экскурсия на торговые предприятие реализующие галантерейные товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем галантерейных товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами,	4	3

	- обслуживанием покупателей		
1.66. Экскурсия на торговые предприятие реализующие строительные товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с - магазинами строительных товаров их планировкой, - правилами работы и организации торговли, - торгово-техническим процессом и методами торговли, - видами материальной ответственности в магазинах, - ассортиментным перечнем строительных товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами.	4	3
1.67 – 1.69. Подготовка ассортимента строительных товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества строительных товаров органолептическим методом, - подготовка строительных товаров к продаже, - размещение и выкладка строительных товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатации, - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу.	12	3
1.70. Подготовка ассортимента ковров и ковровых товаров к продаже, размещение и хранение.	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества ковров и ковровых изделий органолептическим методом, - подготовка ковров и ковровых изделий к продаже, - размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатации, - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу.	4	3
1.71. Экскурсия на торговые предприятие реализующие ковры и ковровые товары.	Содержание: Ознакомление обучающихся с: - ассортиментным перечнем товаров, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами, - обслуживанием покупателей.	4	3
1.72 – 1.74. Подготовка ассортимента ювелирных товаров и часов к продаже,	Содержание: - эксплуатация торгово-технологического оборудования, - оценка качества ювелирных товаров и часов органолептическим методом,	12	3

размещение и хранение.	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка ювелирных товаров и часов к продаже, - размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности и эксплуатации, - расшифровывание маркировки, клеймения и символов по уходу. 		
1.75. Экскурсия на торговые предприятие реализующие ювелирных товары и часы.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем ювелирных товаров и часов, - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами, - методами обслуживания покупателей. 	4	3
1.76 – 1.77. Подготовка ассортимента товаров народных художественных промыслов (НХП) и сувениров к продаже, размещение и хранение.	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эксплуатация торгово-технологического оборудования. - оценка качества изделий народных художественных промыслов (НХП) и сувениров органолептическим методом, - подготовка изделий народных художественных промыслов (НХП) и сувениров к продаже. - размещение и выкладка товаров, - работа на контрольно-кассовой технике, - обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности и эксплуатации, - расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу. 	8	2-3
1.78. Экскурсия на предприятие товаров народных художественных промыслов (НХП) и сувениров.	<p>Содержание:</p> <p>Ознакомление обучающихся с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортиментным перечнем товаров - торговым оборудованием, инвентарем и инструментами - обслуживанием покупателей 	4	3
1.79 – 1.82. Инвентаризация непродовольственных товаров в торговом зале	<p>Содержание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подготовка товара к инвентаризации, - порядок проведения инвентаризации непродовольственных товаров, - работа с учетной документацией по инвентаризации, - порядок проведения контрольной инвентаризации. 	16	3
Дифференцированный зачет	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление внутриагазинных витрин и рекламная выкладка товаров. 2. Обслуживание и расчет с покупателями с применением ККМ. 3. Документальное оформление торгово-технологических процессов. 	4	

	Всего за 3 курс 1 полугодие 192 часа		
	Итого за 3 курс	336	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

4.1. Требования к условиям проведения учебной практики.

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного магазина «Учебный магазин непродовольственных товаров»

Оборудование лаборатории:

- комплект учебно-методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовые машины;
- торговая мебель: витрины, прилавки, горки;
- торговый инвентарь;
- образцы непродовольственных товаров;
- уголок покупателя.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

В процессе изучения ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров», преподаватели и мастера должны использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Учебная практика УП.01. «Продажа непродовольственных товаров», проводится на базе учебного заведения – в лаборатории «Учебный магазин». Для выполнения программы практики учебная группа делится на две подгруппы. Руководство подгруппами осуществляет мастер производственного обучения.

Формой итоговой аттестации по ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров» является проведение междисциплинарного экзамена.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется мастером производственного обучения.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1. Продажа непродовольственных товаров	Выполнение самостоятельных заданий, практических работ, выполнение квалификационной работы

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Освоенные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	<p>Проверка сопроводительных документов произведена, верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p> <p>Подсчет количества товаров произведено, верно.</p> <p>Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено, верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов.</p> <p>Приемка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно-производственных работ.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно-производственных работ.</p> <p>Тестирование. Экспертное наблюдение и оценка выполнения учебно-производственных работ. Экзамен.</p> <p>Экспертная оценка выполнения учебно-производственных работ.</p>
ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании.	<p>Подготовка товаров к продаже произведена, верно, в соответствии с нормативно-технической документацией.</p> <p>Размещение товаров произведено, верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил</p>	<p>Тестирование. Экспертная оценка практических и учебно-производственных работ.</p> <p>Тестирование. Экспертная оценка практических и учебно-производственных работ. Экзамен.</p>

	<p>техники безопасности</p> <p>Выкладка товаров произведена, верно, в соответствии с planoграммой и правилами техники безопасности</p>	<p>Тестирование.</p> <p>Экспертная оценка практических и учебно-производственных работ.</p> <p>Экзамен.</p>
<p>ПК.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p>	<p>Обслуживание покупателей произведено, верно, в соответствии с требованиями стандартов обслуживания</p>	<p>Экспертная оценка учебно-производственных работ.</p> <p>Экзамен.</p>
<p>ПК.4. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.</p>	<p>Контроль сохранности товарно-материальных ценностей производится в соответствии с требованиями нормативных документов.</p>	<p>Тестирование.</p> <p>Экспертная оценка учебно-производственных работ.</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценки на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.</p>
<p>ОК.2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.</p>	<p>Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.</p>
<p>ОК.3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за</p>	<p>Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.</p>

результаты своей работы.		
ОК.4.Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Решение не типовых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.5.Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.	Оформление самостоятельной работы с использованием ИКТ. Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.6.Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, покупателями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе. Участие в планировании и организации групповой работы.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.7.Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Демонстрация соблюдения правил реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и Правилами продажи товаров.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы и учебно-производственных работ.
ОК.8.Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.	Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.