

Министерство общего и профессионального образования Саратовской
области
Автономная некоммерческая организация
«Профессиональный стандарт»

Утверждаю

Утверждаю
Директор АНО «Профессиональный стандарт»
_____ А.В.Постюшков
г.

Основная программа профессионального обучения
«Продавец непродовольственных товаров»

г. Саратов
год

Программа подготовки дополнительного образования по профессии
17351 Продавец непродовольственных товаров

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация

«Профессиональный стандарт»

Разработчики:

Директор

Менеджер ДПО

Постюшков А. В.

Комарова Е.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения

Нормативные документы для разработки программы по профессии «Продавец
н

Общая характеристика программы подготовки 17351 Продавец непродовольственных
товаров - Нормативный срок освоения

р. Учебный план

в. Содержание программы

Общие требования к организации образовательного процесса

б. Кадровое обеспечение образовательного процесса

б. Требования к условиям реализации программы

е Учебно-методическое обеспечение по профессии 17351 Продавец непродовольственных
товаров

ь Материально- техническое обеспечение по профессии 17351 Продавец
непродовольственных товаров

7. Контроль и оценка результатов освоения основной программы профессионального
обучения «Продавец непродовольственных товаров».

е Оценочные материалы по основной программе профессионального обучения «Продавец
непродовольственных товаров»

н

ы

х

т

о

в

а

р

о

в

1. Общие положения

Нормативные документы для разработки программы по курсу 17351 Продавец непродовольственных товаров

1.1. Нормативную правовую базу составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии «100701.01 Продавец, контролер-кассир» (утверждён Приказом Минобрнауки России от 02.08.2013 N 723, зарегистрировано в Минюсте России 20 августа 2013г. №29470);
- «Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов»;
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 июля 2013 года № 513 «Об утверждении перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;
- - Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94 (утверждён Постановлением Госстандарта Российской Федерации от 26 декабря 1994 года № 367 (ред. от 19.06.2012)); - Общероссийский классификатор занятий ОК 010-2014 (МСКЗ-08) (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12 декабря 2014 года № 2020-ст);
- Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных образовательных программ с учётом соответствующих профессиональных стандартов, утверждённые Министерством образования и науки Российской Федерации от 22 января 2015 года № ДЛ-1/05вн.
- Приказ от 18 апреля 2013 г. № 292 Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения;
- Положение об оказании платных образовательных услуг.

основной программы профессионального обучения профессиональной подготовки по профессии «Продавец непродовольственных товаров»

Цель реализации программы

Основной задачей курса является подготовка слушателей к работе продавца-консультанта

Роль продавца - консультанта весьма велика и ответственна. Продавцы ближе всех стоят к покупателям и представляют магазин с его достоинствами. Сегодня продавец -наиболее востребованная специальность на рынке труда. Выступая в качестве посредника между производителями товаров и покупателями, продавец рекламирует товар, предлагает взаимозаменяемый товар, подсчитывает стоимость товара, проверяет реквизиты чека, упаковывает и выдаёт покупку, следит за своевременным пополнением запаса товаров, сроками их реализации, оформляет гарантийные паспорта на товары и так далее.

Категория слушателей

Лица различного возраста, имеющие аттестат об основном общем образовании.

курс предназначен для работающих или будущих специалистов по продажам, продавцов -консультантов, обслуживающих клиентов в торговом зале.

Результаты освоения основной программы профессионального обучения профессиональной подготовки по профессии «Продавец непродовольственных товаров»

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

- Определять товароведные характеристики товаров, соответствия их качества нормативной документации, товарному знаку. Приемку товаров по количеству и качеству.
 - Применять экономически обоснованные приемы технологии и организации труда при обслуживании покупателей;
 - Устанавливать деловые контакты между покупателями и продавцами товаров;
 - Осуществлять расчетные операции, учет товароматериальных ценностей;
 - Изучать потребительский спрос;
 - Обслуживать покупателей, помогать в выборе товаров, консультировать покупателей
- о товароведных характеристиках и цене товаров;
- Получать товар и подготавливать его к продаже;
 - Размещать и выкладывать товары по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы;
 - Оформлять наприлавочные и внутримагазинные витрины;
 - Организовывать рабочее место;
 - Рассчитываться с покупателями за товары и услуги;
 - Составлять подарочные и праздничные наборы
- знать:

- Теоретические основы товароведения потребительских товаров: классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества;
- Группы товаров, их назначение;
- Потребительские свойства товаров;
- Требования к качеству товаров;
- Маркировка и упаковка товаров;
- Экономику отрасли и предприятия;
- Деловую культуру: этика деловых отношений; культура речи; имидж;
- Основные требования к ведению бухгалтерского учета;
- Объекты учета;
- Первичные учетные документы, их реквизиты;
- Сводную учетную документацию;
- Основы маркетинга в торговле;
- Основы организации рекламной деятельности;
- Критерии конкурентоспособности товаров;
- Технику обслуживания покупателей;

Группы товаров: ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, требования к качеству, дефекты.

- Классификацию предприятий торговли, размещение их, уровень и виды услуг;
- Требования к помещениям торговых предприятий и организации рабочих мест;
- Правила производственной санитарии и гигиены;
- Виды и способы эксплуатации торгового оборудования;
- Назначение, устройство, принцип работы торгового оборудования разных групп, видов и моделей;
- Признаки платежеспособности государственных денежных знаков; порядок приема и сдачи денег;
- Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин;
- Нормативно-правовую базу охраны труда;
- Ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, розничные цены на товары; признаки доброкачественности товаров, норму естественной убыли товаров, пути сокращения товарных потерь.

Трудоёмкость обучения 166 часов: 94ч. – теоретические занятия, 20 ч. – практические занятия, 38 ч. – производственная практика, 14ч. – итоговая аттестация.

Форма обучения заочная с применением дистанционных образовательных технологий.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Курсы, предметы	Всего часов за курс обучения
I	Теоретическое обучение	
1	Экономика отрасли и предприятия	5 часов
2	Деловая культура и психология общения	5 часов
3	Введение в товароведение	6 часов
4	Товароведение непродовольственных товаров	42 часа
5	Санитария и гигиена	18 часов
6	Оборудование торговых предприятий	18 часов
7	Учебная практика	20 часов
8	Производственная практика	38 часов
9	Итоговая аттестационная работа	8 часов
10	Квалификационный экзамен	6 часов
	ИТОГО:	166 часов

3. Содержание программы

Тематический план

по профессии:

«Продавец непродовольственных товаров»

Код 17351

№ п/п	Наименование тем программы	Количество часов		
		Всего	в том числе	
			Теория	Практика
1	3	4	5	6
1	Введение	2	2	-
2	Деловая культура	4	5	-
3	Общая часть товароведения	6	6	-

4	Товароведение непродовольственных товаров	12	12	-
5	Торговые вычисления	12	6	6
6	Учёт и отчётность в торговле	12	6	6
7	Технология розничной торговли	6	6	-
8	Гигиеническая оценка товаров	4	2	2
9	Личная гигиена	4	4	-
10	Санитарные требования к торговым предприятиям	6	6	-
11	Понятие о гигиене труда	4	4	-
12	Немеханическое оборудование	2	1	1
13	Весоизмерительное оборудование	4	2	2
14	Механическое и тепловое оборудование	4	4	-
13	Контрольно-кассовые машины	4	2	2
14	Холодильное оборудование	2	2	-
15	Торговые автоматы	1	-	1
16	Подъёмно-транспортное оборудование	1	-	1
17	Другое торговое оборудование	4	2	2
18	Самостоятельное выполнение работ продавца непродовольственных товаров	20	-	20
19	Производственная практика	38	-	38
	Квалификационный экзамен	6	6	-
	Итоговая аттестационная работа	8	-	8
	Итого:	166	115	51

3. Содержание программы

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРЕДМЕТА ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ И ПРЕДПРИЯТИЯ"

п/п	Наименование темы	Кол-во часов		
		всего	теория	практика
1.	Профессиональное самоопределение в условиях социально-экономических преобразований	1	1	-
2.	Основы рыночной экономики и предпринимательства. Основы рыночной экономики и предпринимательства. Сущность рыночных отношений в экономике. Особенности создания предприятий малого бизнеса с различными формами собственности. Экономика предприятия. Механизм предпринимательской	1	1	-

	деятельности.			
3.	Культура делового общения	2	1	1
	ИТОГО:	4	3	1

ПРОГРАММА ПРЕДМЕТА ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ И ПРЕДПРИЯТИЯ "

Тема №1. Профессиональное самоопределение в условиях социально-экономических Преобразований. Оценка значимости профессии на современном этапе экономического развития. Требования современного производства к уровню знаний, умений и навыков специалиста. Профессиоведческая характеристика трудовой деятельности, специфические условия труда, уровни квалификации. Требования профессии к индивидуальным особенностям специалиста. Информация о родственных для данной профессии областях трудовой деятельности. Ознакомление с правилами внутреннего распорядка учебного центра. Вводный инструктаж по ТБ.

Тема №2. Основы рыночной экономики и предпринимательства 1. Сущность рыночных отношений в экономике. Особенности создания предприятий малого бизнеса с различными формами собственности. Понятие об экономике. Факторы производства и доходы их собственников. Рынок, его составляющие. Этапы и проблемы развития рынка. Спрос и предложение. Виды предприятий малого бизнеса, их функции. Создание предприятия, оформление документов. Законодательство и ответственность в сфере предпринимательства. 2. Экономика предприятия. Механизм предпринимательской деятельности. Капитал: основной и оборотный. Издержки производства и прибыль. Себестоимость продукции и услуг. Норма прибыли, рентабельность. Ценообразование. Менеджмент. Маркетинг, его принципы, методы. Реклама товаров и услуг. Финансирование деятельности предприятий малого бизнеса: собственные и заемные средства, их соотношение. Управление финансами. Учет денежных средств. Финансовая отчетность. Налогообложение. Содержание и особенности разработки бизнес-плана. Практическое занятие: "Изыскание возможностей бизнеса в своей профессиональной сфере. Определение возможных затрат".

Тема №3. Культура делового общения Публичное, персональное общение. Умение слушать. Культура телефонного диалога. Правила при телефонном общении. Телефонные "табу". Культура общения с покупателями.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРЕДМЕТА «Деловая культура и психология общения»

№ п/п	Темы	Кол-во часов
	Деловая культура и психология общения	
1	Этическая культура	1
2	Психология общения	2
3	Культура общения в сфере торговой деятельности	2
	Итого:	5

ПРОГРАММА ПРЕДМЕТА

Тема 1. Этическая культура

Этика. Мораль. Нравственность. Поведение человека; правила и нормы. Нравственные требования к профессиональному поведению работника торговли: вежливость, тактичность, доброжелательность и др. Этикет. Сферы действия этикета.

Тема 2. Психология общения

Основные сведения о науке психологии. Понятие о психике. Психические процессы, свойства. Психические состояния человека. Психология личности. Психологические основы общения. Психологический контакт. Деловое общение с психологической точки зрения. Коммуникативные умения и навыки.

Тема 3. Культура общения в сфере торговой деятельности

Коммуникация. Средства вербального общения. Невербальные средства общения. Этикет в деловом общении. Стили общения. Основные правила поведенческого этикета.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРЕДМЕТА

«Введение в товароведение.

Товароведение непродовольственных товаров»

№ п/п	Темы	Кол-во часов
1	Введение. Охрана труда и техника безопасности	2
2	Общая часть товароведения	6
3	Товароведение непродовольственных товаров	12
4	Торговые вычисления	12
5	Учёт и отчётность в торговле	12
6	Технология розничной торговли	6
	Итого:	50

ПРОГРАММА ПРЕДМЕТА

Тема 1. Общая часть товароведения

Предмет, цели, задачи и объекты товароведения. Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация и кодирование товаров. Ассортимент: виды, управление ассортиментом. Качество: свойства и показатели, оценка и градации; дефекты и причины возникновения; факторы, влияющие на формирование и сохранение качества товаров. Виды, формы и средства товарной информации, их назначение. Стандартизация: понятие, цели, субъекты, средства. Оценка и подтверждение соответствия: сертификация, аттестация и декларация о соответствии, общность и различия, способы подтверждения.

Тема 2. Товароведение непродовольственных товаров

Классификация, химический состав, пищевая ценность непродовольственных товаров, основы хранения. Товароведная характеристика товаров однородных групп: классификация, ассортимент, назначение. Оценка качества: показатели, дефекты, условия и сроки хранения (годности), упаковка и маркировка.

Тема 3. Торговые вычисления

Задачи и содержание предмета “Торговые вычисления”. Характеристика особенностей вычислительных работ в торговле.

Понятие числа и его характеристика; преобразования, выполняемые над числами в процессе вычислений.

Понятие мер и измерений. Метрология и ее связь с вычислениями. Международная система единиц измерения. Понятие о цене и ценообразовании.

Общая характеристика видов и методов вычислений. Рациональные методы устных вычислений. Приемы упрощения сложения, вычитания, умножения чисел. Расчетные таблицы.

Виды микрокалькуляторов и их особенности. Типовые алгоритмы вычислений на микрокалькуляторах. Техника работы с микрокалькулятором.

Процентные вычисления. Средние величины и их вычисление. Пропорциональное деление. Товарные вычисления. Понятия о массе брутто, нетто и тары. Вычисление стоимости и массы товара.

Тема 4. Учёт и отчётность в торговле

Характеристика хозяйственного учета: бухгалтерского, оперативного, статистического. Сущность, роль и значение, виды учета. Измерители, применяемые в учете. Организация бухгалтерского учета.

Понятие, основные признаки, виды, формы, условия наступления. Договор о материальной ответственности. Первичный учет и отчетность материально ответственных лиц.

Понятие о документах, основные реквизиты, требования к первичной документации. Порядок составления документов. Бухгалтерская обработка первичных документов, документооборот. Механизация учета. Понятие о формах бухгалтерского учета.

Документальное оформление приемки товаров, их продажи, товарных потерь, переоценки товаров, приемки и возврата тары.

Денежные средства. Безналичные расчеты. Первичные документы по кассовым операциям: назначение, реквизиты, правила составления. Порядок сдачи выручки в банк. Учет операций по расчетам. Кассовый отчет и порядок его составления.

Учет движения основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Бухгалтерская отчетность предприятий: значение и виды, требования, порядок и сроки представления.

Инвентаризация товарно-материальных ценностей: сроки и порядок проведения, документальное оформление.

Государственные налоговые органы. Налог и налоговая система, виды налогов, объекты налогообложения, ставки, льготы. Формы отчетности. Порядок и сроки уплаты налогов. Налогоплательщики, их права и обязанности. Налоги с доходов предприятий. Налоги на доходы граждан.

Тема 5. Технология розничной торговли

Розничная торговля. Термины и определения; сущность, задачи, формы. Органы управления и контроля в торговле. Торгово-технологический процесс.

Характеристика розничной торговой сети. Предприятия розничной торговли, их виды, типы. Технологические планировки магазинов: торговое помещение магазина; торговый зал; помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; подсобное помещение; административно-бытовое помещение; техническое помещение. Специализация торговой сети. Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.

Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Методы изучения покупательского спроса. Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.

Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.

Требования стандартов к транспортированию товаров и погрузочно-разгрузочным работам. Товародвижение: звенность, формы.

Товароснабжение. Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров. Организация закупки товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров. Товарные запасы. Товарооборачиваемость. Норматив товарных запасов.

Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.

Сопроводительные документы. Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве.

Требования стандартов и технических условий к хранению товаров. Хранение товаров: стеллажное, штабельное, навалом, в подвешенном виде. Условия и правила размещения товаров на хранение. Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи. Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже. Товарные потери. Естественная убыль, ее нормы. Требования к упаковочным материалам.

Порядок подачи товаров в торговый зал. Требования к размещению товаров. Выкладка товаров.

Услуга торговли. Торговое обслуживание: система, процесс, условия, формы. Безопасность товара. Безопасность услуги торговли. Продажа, реализация товаров. Методы продажи. Качество торгового обслуживания. Культура торгового обслуживания.

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРЕДМЕТА
«Санитария и гигиена»**

№ п/п	Темы	Кол-во часов
1	Гигиеническая оценка товаров	4
2	Личная гигиена	4
3	Санитарные требования к торговым предприятиям	6
4	Понятие о гигиене труда	4
	Итого:	18

ПРОГРАММА ПРЕДМЕТА

Тема 1. Гигиеническая оценка товаров

Гигиеническая оценка товаров: понятие, порядок проведения, способы подтверждения. Виды продукции и товаров, подлежащих гигиенической оценке.

Тема 2. Личная гигиена

Санитарный режим работников на производстве. Санитарная культура. Медицинские обследования, их цель и виды. Предохранительные прививки, их значение. Санитарные книжки.

Тема 3. Санитарные требования к торговым предприятиям

Санитарные требования к устройству и содержанию торговых предприятий, к оборудованию, инструментам, инвентарю, к транспортировке и хранению непродовольственных и непродовольственных товаров и обслуживанию покупателей. Правовая база санитарных требований.

Тема 4. Понятие о гигиене труда

Профессиональные вредности. Производственный травматизм. Меры предупреждения. Оказание доврачебной помощи пострадавшим. Вредные привычки.

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРЕДМЕТА
«Оборудование торговых предприятий»**

№ п/п	Темы	Кол-во часов
1	Немеханическое оборудование	2
2	Контрольно-кассовые машины	4
3	Подъёмно-транспортное оборудование	1
4	Другое торговое оборудование	11
	Итого:	18

ПРОГРАММА ПРЕДМЕТА

Тема 1. Немеханическое оборудование

Немеханическое оборудование, торговый инвентарь: назначение, виды, классификация и требования к немеханическому оборудованию магазинов; оборудование торговых залов непродовольственных и непродовольственных магазинов и подсобных помещений, его типы, особенности конструкции; правила размещения инвентаря и инструментария на рабочем месте продавца и в подсобном помещении; правила эксплуатации и безопасности труда при эксплуатации немеханического оборудования и торгового инвентаря; противопожарный инвентарь, его виды и правила эксплуатации. Средства измерения длины и объема: понятие, назначение, классификация, виды, правила измерения.

Тема 2. Контрольно-кассовые машины

Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении расчетов с населением. Перечень контрольно-кассовых машин, разрешенных для использования в торговле, их классификация, назначение, принципы устройства. Безопасность труда при обслуживании контрольно-кассовых машин. Безопасность труда при обслуживании контрольно-кассовых машин.

Тема 3. Подъёмно-транспортное оборудование

Значение подъемно-транспортного оборудования в торговле, его классификация, основные виды. Средства малой механизации. Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, их характеристика. Механизация торгово-технологического процесса на торговом предприятии. Правила эксплуатации и техники безопасности при погрузочно-разгрузочных работах. Производственный травматизм и меры его предупреждения

Тема 4. Другое торговое оборудование

Штрих-кодовая технология: назначение, оборудование. Сканеры: назначение, оборудование. Охранное оборудование.

4. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И ПРОГРАММА

производственной практики

№ п/п	Темы	Кол-во часов
1	Вводное занятие. Инструктаж по охране труда, электро- и пожарной безопасности	3
2	Знакомство с оборудованием отделов.	5
3	Обучение особенностям продажи группы непродовольственных товаров	8
4	Обучение приёмам работы на ККМ	10
5	Самостоятельное выполнение работ по продажам отдельных групп	12
	Итого:	38

ПРОГРАММА

Тема 1. Вводное занятие. Инструктаж по охране труда, электро- и пожарной безопасности

Организация безопасности труда на рабочем месте продавца. Основные причины травматизма при выполнении работ и их предупреждение. Соблюдение обучаемыми требований охраны труда. Оказание первой медицинской помощи при несчастном случае.

Электро- и пожарная безопасность в торговом помещении. Соблюдение правил пользования электронагревательными приборами, электроаппаратами. Защитное заземление. Оказание первой помощи при поражении электрическим током.

Возможные причины загорания в торговом помещении, на рабочем месте продавца. Правила поведения при возникновении загорания, правила пользования огнетушителями. Порядок вызова пожарной команды.

Тема 2. Обучение особенностям продажи отдельных групп товаров

Правила продажи отдельных видов товаров. Общие положения. Особенности продажи непродовольственных товаров. Подготовка товара к продаже. Организация рабочего места продавца. Уборка рабочего места продавца.

Тема 3. Обучение приёмам работы на ККМ

Документы, регламентирующие применение контрольно-кассовых машин. Организация рабочего места контролёра-кассира. Порядок ввода в эксплуатацию и регистрация контрольно-кассовых машин. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин. Подготовка контрольно-кассовых машин. Работа кассира в течении смены. Окончание работы на контрольно-кассовой машине. Требования безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин.

Тема 4. Самостоятельное выполнение работ по продажам отдельных групп

Ознакомление с предприятием, рабочим местом. Инструктаж по организации рабочего места и безопасности труда.

Самостоятельное выполнение работ продавца в соответствии с требованиями квалификационной характеристики. Продажа товара. Производство операций на КМ.

4. Общие требования к организации образовательного процесса

Основная программа профессионального обучения (программа профессиональной подготовки по профессиям рабочих) обеспечивается учебно-методическими комплексами (УМК): лекционным материалом, методическими указаниями по проведению практических и лабораторных занятий, методическими рекомендациями по выполнению самостоятельной работы.

Слушатели имеют доступ к сети Интернет. Консультации для студентов организуются через электронную почту и индивидуально согласно составленному графику консультаций.

При реализации профессионального модуля предусматривается производственная практика.

5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие профессионального образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой наличие высшего или среднего профессионального образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля .

6. Требования к условиям реализации программы

6.1 Материально-техническое обеспечение по профессии

ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОСНАЩЕНИЯ

Учебная мебель;
Доска учебная;
Мультимедийный проектор;
Персональный компьютер;
Пособия: плакаты; наглядные пособия;
Весы настольные;
Весы электронные;
ККМ Samsyng 4615;
ККМ Sharp 250;
ККМ АМС-100 Ф;
ККМ АМС-100К учебная;
ККМ Меркурий 112 Ф;
ККМ Меркурий 130;
ККМ ЧПМ WAB без денежного ящика;
ККМ Элвес-Микро-К (штрих М);
ККМ«Ока-102» учебная;
ККМ Элвес ФР-К (Pos-терминал);
Детектор определения подлинности купюр;
Счетчик банкнот.

6. Требования к условиям реализации программы

6.2. Учебно-методическое обеспечение обучения по профессии

Нормативно-правовые источники (для обучающихся)

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ: по состоянию на 21 июля 2014 г. // Гарант. Информационно-правовой портал. – URL: <http://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения: 9.09. 2014). 2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : по состоянию на 10 октября 2012 года. - М. : Проспект : КноРус, 2012. - 445 с. 3. Трудовой кодекс Российской Федерации : текст с изм. и доп. на 1 февраля 2014 года. - М. : Эксмо, 2014. - 224 с. - (Законы и кодексы) . 4. Защита прав потребителей : [текст закона с изм. и доп. на 2013 г]: с образцами заявлений. - М. : Эксмо, 2013. - 64 с. - (Законы и кодексы). 5. Об организованных торгах [Электронный ресурс]: федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ: по состоянию на 21 декабря 2013 г. - Режим доступа: СПС Гарант. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ: по состоянию на 28 декабря 2013 г. - Режим доступа: СПС Гарант

6. О рекламе [Электронный ресурс]: федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ: по состоянию на 28 декабря 2013 г. - Режим доступа: СПС Гарант. 7. О коммерческой тайне [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98ФЗ: по состоянию на 12 марта 2014 г. - Режим доступа: СПС Гарант. 8. Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 15 апреля 2011 г. № 272: по состоянию на 9 января 2014 г. - Режим доступа: СПС Гарант. 9. Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55: по состоянию на 4 октября 2012 г. - Режим доступа: СПС Гарант. 10. Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 6 июня 1998 г. № 569: по состоянию на 4 октября 2012 г. - Режим доступа: СПС Гарант. 11. Об утверждении Правил продажи товаров по образцам [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 918: по состоянию на 4 октября 2012 г. - Режим доступа: СПС Гарант. 12. Правила торговли. 2012 : текст с изм. и доп. на 2012г. - М. : Эксмо, 2012. - 123с. - (Актуальное законодательство). 13. Нормы естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания (утв. приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 1 марта 2013г. №252). - Чебоксары, 2014 . - 64 с. 14. Об утверждении Порядка организации ярмарок на территории Чувашской Республики и продажи товаров на них [Электронный ресурс]: постановление Кабинета Министров Чувашской Республики от 26.08.2010 г. №277 // Министерство экономического развития промышленности и торговли Чувашской Республики: [официальный сайт]. — URL: http://gov.cap.ru/SiteMap.aspx?gov_id=24&id=1003115 (дата обращения: 15.09.2014). 15. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]: ГОСТ Р 51773-2009. - Взамен ГОСТ Р 51773-2001; введ. 2011-01-01. - М.: Стандартиформ, 2010. - Режим доступа: СПС Гарант. 16. Услуги торговли. Общие требования [Электронный ресурс]: ГОСТ Р 51304-2009. - Взамен ГОСТ Р 51304-99; введ. 2011-01-01. - М.: Стандартиформ, 2010. - Режим доступа: СПС Гарант. 17. Услуги торговли. Требования к персоналу [Электронный ресурс]: ГОСТ Р 51305-2009. - Взамен ГОСТ Р 51305-99; введ. 2011-01-01. - М.: Стандартиформ, 2010. - Режим доступа: СПС Гарант. 18. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям

торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов [Электронный ресурс]: санитарноэпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01: утв. Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 6.11. 2001 г. : [по состоянию на 3 мая 2007 г.]. – Режим доступа: СПС Гарант. 19. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Электронный ресурс]: утверждена постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г.

№ П-6: по состоянию на 23 июля 1975 г.- Режим доступа: СПС Гарант. 20. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству [Электронный ресурс]: утв. постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 г. № П-7 : по состоянию на 23 июля 1975 г. - Режим доступа: СПС Гарант.

Основные источники (для обучающихся)

21. Андреева О.Н. Профессия продавец : практ. пособие / О.Н. Андреева. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 232 с. 22. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций : учебник для сред. проф. образования / Э.А. Арустамов. - 4-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 208 с. - (Профессиональное образование. Сервис). 23. Бойкова О.С. Торговое право [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О.С. Бойкова. - М. : Дашков и К, 2009 // КонсультантПлюс: Высшая школа. Вып.16. - М., 2011. - 1 электрон. опт. диск. – Режим доступа : Электронная библиотека ЧКТ.

Дополнительные источники (для обучающихся)

24. Володина М.В. Организация хранения и контроль запасов и сырья : учебник для сред. проф. образования / М.В. Володина, Т.А. Сопачева. - М. : Академия, 2013. - 192 с. - (Среднее профессиональное образование). 25. Гафарова Г.Р. Защита прав потребителей [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г.Р. Гафарова; под ред. З.М. Фаткудинова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М. : Юстицинформ, 2011. - Режим доступа: СПС Гарант. 26. Голицына Г.Н. Упаковка товаров для профессий и специальностей социальноэкономического профиля : курс лекций для сред. проф. образования / Г.Н. Голицына; Чебоксарский кооперативный техникум. - Чебоксары : ЧПС, 2013. - 56 с. 27. Давыдов Р.Н. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в розничной торговой сети организаций потребительской кооперации / Р.Н. Давыдов // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Фундаментальные и прикладные исследования. - 2010. - №3. - С. 285-290. 28. Домашняя правовая энциклопедия. Права потребителей [Электронный ресурс] // Гарант. Информационно-правовой портал. - URL: http://base.garant.ru/58038906/#block_2204 (дата обращения: 15.09.2014). 29. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности : учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. - 3-

е изд., перераб. и доп. - М. : Академия, 2012. - 270 с. - (Среднее профессиональное образование). 30. Иванов Г.Г. Организация торговли : учебник для сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. - М. : Академия, 2014. - 192 с. - (Профессиональное образование.

Профессиональный модуль).

31. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. - М. : Вузовский учебник // КонсультантПлюс: Высшая школа. Вып.16. - М., 2011. - 1 электрон. опт. диск.- Режим доступа: Электронная библиотека ЧКТ. 32. Колодий А. Тенденции в изменении ассортимента современного магазина одежды / А. Колодий // Управление магазином. - 2013. - № 8. - С. 38-42. 33. Краснослободцева Г.К. Нормы естественной убыли : практическое пособие / Г.К. Краснослободцева. - М. : Дашков и К, 2014. - 222 с. 34. Куликова Н.Р. Управление ассортиментом товаров: учеб. пособие для сред. проф. образования / Н.Р. Куликова, Т.А. Трыкова, Н.С. Борзунова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРАМ, 2014. - 240 с. - (ПРОФИЛЬ). 35. Мазилкина Е.И. Основы рекламы : учеб. пособие для вузов и сред. спец. учеб. заведений / Е.И. Мазилкина. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2014. - 286 с. 36. Мчедлидзе Н. Программы продаж в рознице / Н. Мчедлидзе // Управление магазином. - 2013. - №5. - С. 19-24. 37. Организация и технология торговли : учеб. пособие для сред. проф. образования / З.В. Отсочная [и др.]. - 4-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 192 с. - (Среднее профессиональное образование. Торговля). 38. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: учебник для сред. проф. образования / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 296 с. - (Среднее профессиональное образование). 39. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для сред. проф. образования / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с. - (Среднее профессиональное образование). 40. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров / О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 315 с. 41. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг : учеб. пособие для вузов / Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов. - 5-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2014. - 144 с. 42. Пасечко Л.А. Основные положения концепции развития маркетингового управления коммерческой деятельностью торговой организации / Л.А. Пасечко // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Фундаментальные и прикладные исследования. - 2010. - №3. - С. 96-103. 43. Планирование коммерческой деятельности // Деловой вестник .- 2013. - № 8.- С. 7-8. 44. Процессы прогнозирования и бюджетирования товарного ассортимента [Электронный ресурс] // Торговля. Планирование и организация: сайт. – URL: <http://www.weblobby.ru/rozn16/> (дата обращения: 15.09.2014). 45. Смирнова А.Н. Реинжиниринг бизнес - процесса обслуживания оптовых покупателей / А.Н. Смирнова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2012. - № 1. - С. 25-30. 46.

Тарнопольская М. Управляющий торгового предприятия: набор необходимых компетенций / М. Тарнопольская, А. Сус // Управление магазином. - 2013. - № 2. - С. 16-18. 47. Тебекин А.В. Логистика : учебник для вузов / А.В. Тебекин. - М. : Дашков и К, 2014. - 356 с. 48. Тимофеев С.В. Инновация в коммерческой деятельности потребительских обществ / С.Т. Тимофеев // Инновационное развитие потребительской кооперации : респуб. эконом. конф. (28 сентября 2010г.). - Чебоксары, 2011. - С. 236-241. 49. Хапенков В.Н. Основы рекламной деятельности : учебник для сред. проф. образования / В.Н. Хапенков, О.В. Сагинова, Д.В. Федюнин. - М. : Академия, 2014. - 272 с. - (Профессиональное образование. Реклама). 50. Чеснов К. Контрафакт, вывеска магазина, реклама: незаконное использование товарного знака / К. Чеснов // Современная торговля. - 2011. - № 6. - С. 48-53. 51. Чувакова С.Г. Управление ассортиментом магазина : практическое пособие для вузов / С.Г. Чувакова. - М. : Дашков и К, 2014. - 260 с. - (Стратегия успешного бизнеса).

7. Контроль и оценка результатов освоения основной программы профессионального обучения

Практические задания

1. Осуществите приемку товаров по количеству
 2. Осуществите приемку товаров по качеству
 3. Дайте оценку качества поступивших в магазин товаров
 4. Поведите таксировку товаро-транспортной накладной по которому поступил товар.
 5. Проверьте документы подтверждающие качество товаров на их подлинность
- . Оформите товаро–транспортную накладную по заданию преподавателя.
 - . Составьте кассовый отчет по заданию преподавателя.
 - . Оформите Журнал кассира-операциониста
 - . Завершите рабочую смену на контрольно –кассовой машине
 - . Продемонстрируйте порядок расчета с покупателями
 - . Поясните уровни представления товаров на стеллажах.
 - . Оформите ценник на предложенный образец товара.
 - . Продемонстрируйте порядок расчета за покупку с покупателями.
 - . Подготовьте контрольно-кассовую машину к работе.
 - . Продемонстрируйте способы отмеривания тканей.
 - . Подготовьте контрольно –кассовую машину к работе
 - . Продемонстрируете регистрацию покупок с помощью сканера.
 - . Оформите расходную накладную по заданию преподавателя
 - . Продемонстрируйте порядок выкладки товаров на различных уровнях
 - . Произведите расчет по на контрольно-кассовой машине двух покупателей, напечатайте чек.

- . Дайте консультацию покупателю о потребительских свойствах швейного изделия.
- . Предложите двум покупателям косметические товары по уходу за кожей лица, дайте консультацию.
- . Охарактеризуйте контрольно-кассовую машину торгового предприятия, расскажите о ее достоинствах.

Форма завершения обучения – итоговая аттестационная работа, квалификационный экзамен

8. Оценочные материалы по профессии

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ БИЛЕТЫ

Билет № 1 1. Маркетинг в торговле: понятие. Основные функции и принципы маркетинга. 2. Принципы и правила выкладки товара в магазине. 3. Основные причины электротравматизма

. Билет № 2 1. Классификация предприятий розничной торговли. 2. Документальное оформление товарных операций. Переоценка товаров. 3. Оказание первой помощи при несчастных случаях.

Билет № 3 1. Общие требования к услугам торговли. 2. Документальное оформление товарных потерь. 3. Огнетушительные средства и правила их применения.

Билет № 4 1. Классификация услуг розничной торговли. 2. Документальное оформление продажи товара. 3. Профилактика профессиональных заболеваний продавца.

Билет № 5 1. Методы контроля «качества и безопасности услуг розничной торговли. 2. Отчетность материально ответственных лиц в розничном предприятии. 3. Правила безопасной эксплуатации контрольно-кассовых машин (ККМ).

Билет № 6 1 Основные признаки, характеризующие тип предприятия розничной торговли. 2 Подсчет стоимости покупки, определение суммы сдачи, вычисление суммы доплаты денег покупателю при замене одного товара другим. 3 Причины несчастных случаев на производстве.

Билет № 7 1 Торговая реклама: понятие, виды, назначение. 2 Кассовый чек и его реквизиты. 3 Первая помощь пострадавшим от электрического тока.

Билет № 8 1. Правила продажи отдельных групп товаров. 2. Классификация и групповая характеристика хлопчатобумажных, льняных, шерстяных, шелковых тканей, штучных изделий. 3. Классификация производственного травматизма.

Билет № 9 1. Метод изучения покупательского спроса в розничной торговле. 2. Ассортимент товаров: определение, виды. Понятие об ассортиментном перечне товаров. 3. Правила поведения при пожаре.

Билет № 10 1. Основные формы розничной продажи, виды. Управление торговле-технологическим процессом с позиции маркетинга. 2. Классификация и групповая характеристика трикотажных товаров. Маркировка, упаковка, условия транспортирования и хранения трикотажных товаров. 3. Основные системы пожарной защиты.

Билет № 11 1. Менеджмент. Характеристика менеджмента. 2. Классификация галантерейных товаров, упаковка, маркировка, условия хранения. 3. Первая помощь пострадавшим при пожаре.

Билет № 12 1. Основные права и обязанности продавцов непродовольственных товаров. 2. Классификация и групповая характеристика парфюмерно-косметических товаров. 3. Первичные средства тушения пожаров и правила пользования ими.

Билет № 13 1. Учет и отчетность в торговых предприятиях. 2. Методы и средства контроля качества продукции, их использование в сфере торговли. 3. Правила пользования первичными средствами пожаротушения (пожарный инвентарь, его виды, размещения, правила хранения и применение).

Билет № 14 1. Инвентаризация товарно-материальных ценностей. 2. Порядок подготовки продавца к работе. 3. Требования безопасности при эксплуатации охранной сигнализации.

Билет № 15 1. Сертификат соответствия, правила его оформления. 2. Принципы оформления наприлавочных и пристенных витрин. 3. Безопасность труда при обслуживании торговой техники и оборудования.

8.2 Список тем квалификационных работ

1. Технология продажи швейных и трикотажных товаров
2. Технология продажи обувных товаров
3. Технология продажи пушно-меховых товаров
4. Технология продажи галантерейных товаров
5. Технология продажи парфюмерно-косметических товаров
6. Технология продажи культурно-бытовые товаров.
7. Технология продажи ювелирных товаров.
8. Технология продажи хозяйственных товаров
9. Технология продажи металлохозяйственных товаров
10. Технология продажи товаров бытовой химии

Лицам, успешно сдавшим защитившим итоговую аттестационную работу и сдавшим квалификационный экзамен выдается свидетельство по профессии «Продавец

н
е
п
р
о
д
о
в
о
л
ь
с
т
в
е
н
н
ы
х

т
о
в