

Министерство образования и науки Республики Бурятия
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Среднего профессионального образования Республики Бурятия
«Республиканский межотраслевой техникум»

РАССМОТРЕНО
И ОДОБРЕНО
На заседании МС

Председатель МС

Ивакина Н.В. _____

Протокол __ от «__» 2015г

СОГЛАСОВАНО

Зам.директора по УВР

Костромина Н.А. _____

от «__» _____ 2015г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАОУ СПО РБ «РМТ»

Киреев В.Ю. _____

от «__» _____ 2015г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебной и производственной практики «Продажа непродовольственных товаров»

Профессия/специальность: Продавец

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа является частью программы дополнительной профессиональной подготовки в соответствии с ФГОС по профессии Продавец, входящей в укрупненную группу профессий 100000 Сфера обслуживания, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа непродовольственных товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Рабочая программа учебной и производственной практик может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации и переподготовки специалистов в области сферы обслуживания на базе основного общего образования. Практический опыт не требуется.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам освоения практики

С целью овладения соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения учебной и производственной практики профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной и производственной практики профессионального модуля:

всего – 75 часов , в том числе:

учебной практики - 45 часа

производственной практики – 30 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной и производственной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Продажа непродовольственных товаров**, в том числе профессиональными (ПК)

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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИК

3.1. Тематический план

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов	Всего часов (практики)	Практика	
			Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
1	2	3	4	5
ПК 1, ПК 2, ПК 3, ПК 4	Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров	45	45	-
	Производственная практика, часов	30		30
	Всего:	75	45	30

3.2.1. Содержание обучения учебной практики

Наименование разделов и тем	Виды работ учебной и производственной практики.	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Технология продажи непродовольственных товаров.		45	
Тема 1. Торгово – технологический процесс в магазине непродовольственных товаров.	Виды работ	2	
	1. 1. Организация рабочего места продавца; 2. Оформление договоров о материальной ответственности (индивидуальная, коллективная); 3. Оформление заявок и договоров на поставку продовольственных товаров; 4. Оформление товарно-сопроводительных документов; 5. Составление претензий за несоблюдение условий договора; 6. Охрана труда и техника безопасности.		3
Тема 2. Подготовка к работе и эксплуатация торгового-технологического оборудования .	Виды работ	2	
	1. 1. изучение основных видов торговой мебели и торгового инвентаря; 2. Изучить виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи непродовольственных товаров.		3
Тема 3. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования.	Виды работ	3	
	1. 1. Подготовка к работе и эксплуатация настольных циферблатных, электронных и товарных весов; 2. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Поверка весов различными способами; 3. Отработка навыков взвешивания непродовольственных товаров; 4. Программирование цен на электронных весах в режиме калькулятора; 5. Нормативно-технологическая документация по ТО весоизмерительного оборудования.		3
Тема 4. Продажа текстильных	Виды работ	2	
	1. 1. Изучение ассортимента текстильных товаров.		3

товаров.	<ol style="list-style-type: none"> 2. Приемка товаров по количеству и качеству на специальном оборудовании; 3. Расшифровка маркировки. 4. Подготовка к продаже: размотка, намотка на планшет; 5. Размещение и выкладка в торговом зале. 6. Оформление ценников. 7. Организация рабочего места, консультирование покупателей. 8. Отмеривание разных видов тканей: в откитку, наложением метра на ткань, их нарезка; 9. Упаковка текстильных товаров: на угол, в закрутку, пакетом, конвертом 9. Расчет с покупателями. 		
Тема 5. Продажа швейно – трикотажных изделий.	Виды работ	2	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение ассортимента швейно-трикотажных товаров. 2. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. 3. Расшифровка маркировки. 4. Подготовка к продаже: утюжка, отпаривание, демонстрация товаров на манекене 5. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. 6. Организация рабочего места, 7. Консультация покупателей: определение размера, уход за изделиями, упаковка; 8. Расчет с покупателями. 		3
Тема 6. Продажа обувных товаров.	Виды работ	2	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить ассортимент мужской, женской и детской обуви. 2. Приемка обуви по количеству. 3. Освоить приемы осмотра обуви. Определение размера. Оценить качество. 4. Расшифровать маркировку. 5. Подготовка к продаже. 6. Консультирование покупателя. Правила ухода за обувью. Обслуживание и расчет с покупателем. 		3
Тема 7. Продажа пушно – меховых и очинно – шубных товаров.	Виды работ	2	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров по каталогам и натуральным образцам. 2. Изучить правила приемки меховых изделий, оценку 		3

		<p>качества, маркировку, упаковку, условия хранения.</p> <p>3. подготовка к продаже: отпаривание, демонстрация товаров на манекене, определение размера;</p> <p>3. Консультация по уходу за изделиями и обслуживание покупателей;</p> <p>4. Произвести расчет с покупателем, оформить товарный чек.</p>		
<p>Тема 8. Продажа хозяйственных товаров.</p>	Виды работ		11	
	1.	<p>1.1. Изучение ассортимента хозяйственных товаров:</p> <p>1.2. Продажа силикатных товаров: Изучение ассортимента стеклянных и керамических изделий. Приемка по количеству и качеству. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение, транспортировка изделий. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Правила продажи силикатных товаров.</p> <p>1.3. Продажа металлохозяйственных товаров: Изучение ассортимента и оценка качества металлохозяйственных товаров. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Оформление ценников. Правила продажи.</p> <p>1.4. Продажа товаров из пластмасс: Изучение ассортимента и оценка качества товаров из пластмасс. Особенности маркировки пластмассовых изделий. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Оформление ценников. Правила продажи.</p> <p>1.5. Продажа бытовой химии: Изучение ассортимента бытовых химических товаров. Безопасность, упаковка, маркировка и хранение бытовых химических товаров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. оформление ценников. Правила продажи. Консультация и обслуживание покупателей.</p> <p>1.6. Продажа электробытовых товаров: Изучение ассортимента технически-сложных товаров бытового назначения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.</p> <p>1.7. Продажа мебельных товаров: Изучение по каталогам ассортимента мебельных товаров. Приемка по качеству, маркировка, упаковка, хранение мебели.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p>	3

		Подготовка к продаже и размещение мебели в торговом зале. Оформление ценников. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг. 1.8. Тема Продажа строительных товаров: Изучение по каталогам ассортимента строительных товаров. Приемка по количеству и качеству, маркировка, упаковка, хранение. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг.		
Тема 9. Продажа галантерейных товаров.	Виды работ		1	
	1.	1. Изучение ассортимента кожгалантерейных изделий, текстильной, металлической и пластмассовой галантереи. 2. Приемка по количеству и качеству. 3. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. 4. Завязывание галстуков. 4. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.		3
Тема 10. Продажа ювелирных изделий и часов.	Виды работ		1	
	1.	1. Изучить ассортимент ювелирных товаров и часов по каталогам. 2. Требования к качеству ювелирных изделий. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. 3. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода за ювелирными изделиями.		3
Тема 11. Продажа парфюмерно-косметических товаров.	Виды работ		4 2 2	
	1.	1. Изучение ассортимента и показателей качества парфюмерно-косметических товаров; 2. Особенности маркировки, упаковки, хранения. 3. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. 4. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров. 5. Комплектование и оформление подарочных наборов. 6. Оформление ценников на товары. 7. Диалог продавца с покупателем.		3
Тема 12. Продажа товаров Культурно-бытового назначения.	Виды работ		2	
	1.	1. Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения. 2. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление.		3

		3. Расшифровка маркировки. 4. Подготовка к продаже. 5. Размещение и выкладка в торговом зале. 6. Оформление ценников. 7. Правила обмена и возврата, заполнение паспорта, гарантийного талона, оформление возврата и обмена товаров не соответствующих по основным показателям качества. 8. Консультация покупателей, упаковка, расчет с покупателями.		
Тема 13. Продажа художественных изделий и сувениров.	Виды работ		1	
	1.	1. Изучить ассортимент художественных изделий и сувениров по каталогам. 2. Требования к качеств. 3. Особенности продажи художественных изделий и сувениров. 4. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода.		3
Тема 14. Оформление отчетной документации	Виды работ		4	
	1.	1. Оформление накладных, приходного кассового ордера, акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей, акта об уценке лоскута, акта о перемеривании тканей. 2. Составление товарного отчета.		3
Тема 15. Инвентаризация товаров и тары.	Виды работ		3	
	1.	1. Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. 2. Заполнить инвентаризационную опись-акт.		3
Тема 16. Закон «О защите прав потребителей»	Виды работ		3	
	1.	1. Изучение гл. I Общие положения /ст. 1-17/; 2. Изучение гл. II Защита прав потребителей при продаже товаров потребителей /ст. 18-26/; 3. Изучение гл. III Защита прав потребителей при выполнении работ /ст. 27-39/; 4. Изучение гл. IV Государственная и общественная защита потребителей /ст. 40-46/; 5. Решение ситуационных задач.		3
Всего			45	

3.2.2. Содержание обучения производственной практики.

Наименование разделов и тем	Виды работ учебной и производственной практики.	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Приемка, хранение и контроль за сохранностью непродовольственных товаров на предприятиях торговли.		6	
Тема 1.1. Торгово-технологический процесс при работе с непродовольственными товарами	Виды работ	1	
	1. ознакомление с санитарными и пожарными требованиями работы магазина.		3
	2. ознакомление с правилами продажи отдельных видов товаров.		3
	3. ознакомление с техническим оснащением магазина.		3
Тема 1.2. Приемка товаров по количеству.	Виды работ	2	
	1. технология приемки товаров по количеству.		3
	2. обработка сопроводительных документов.		3
Тема 1.3. Приемка товаров по качеству.	Виды работ	2	
	1. технология приемки товаров по качеству.		3
	2. обработка сопроводительных документов.		3
Тема 1.4. Режим хранения непродовольственных товаров.	Виды работ	1	
	1. ознакомление с требованиями сохранности товаров.		3
	2. ознакомление с санитарно-гигиеническим режимом.		3
	3. составление и оформление документов.		3
Раздел 2. Формирование ассортимента непродовольственных товаров.		6	
Тема 2.1. Торговый ассортимент непродовольственных товаров.	Виды работ	6	
	1. изучение покупательского спроса на товары.		3
	2. знакомство с ассортиментом текстильных и товарно-швейных товаров.		3
	3. знакомство с ассортиментом кожевенно – обувных товаров.		3

	4.	знакомство с ассортиментом парфюмерно-косметических и галантерейных товаров.		3
	5.	знакомство с ассортиментом строительных товаров.		3
Раздел 2. Продажа непродовольственных товаров и эксплуатация торгового оборудования.			18	
Тема 3.1. Технология предварительной подготовки товаров к продаже.	Виды работ		4	
	1.	предварительная подготовка к продаже текстильных и товарно-швейных товаров.		3
	2.	предварительная подготовка к продаже пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		
	3.	предварительная подготовка к продаже изделий из пластмассы.		
	4.	предварительная подготовка к продаже силикатных товаров.		3
Тема 3.2. Размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале.	Виды работ		4	
	1.	размещение товаров на торговом оборудовании.		3
	2.	выкладка товаров на торговом оборудовании.		3
Тема 3.3. Технология продажи непродовольственных товаров.	Виды работ		10	
	1.	обслуживание покупателей с применением ККТ.		3
	2.	оформление документов по кассовым операциям.		3
	3.	инвентаризация товарно-материальных средств в магазине.		3
	4.	работа по защите прав потребителей.		3
	5.	технология продажи текстильных и товарно-швейных товаров.		3
	6.	технология продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		3
	7.	технология продажи кожевенно – обувных товаров.		3
	8.	технология продажи строительных товаров.		3
	9.	продажа товаров различными методами.		3
Всего			30	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
Реализация программы модуля предполагает наличие учебного магазина.

Технические средства обучения:

микрокалькуляторы по количеству обучающихся;
ноутбук.

Оборудование учебного магазина и рабочих мест учебного магазина:

рабочие места для учащихся;
весоизмерительное оборудование;
контрольно-кассовая техника;
немеханическое оборудование и торговая мебель;
наборы инструментов и торгового инвентаря;
комплект учебно-методической документации;
комплект технологической документации;
образцы товаров.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- рабочее место продавца;
- рабочее место контролера-кассира;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовые машины;
- немеханическое оборудование;
- торговое холодильное оборудование;
- режущее оборудование;
- фасовочно-упаковочное оборудование;
- торговый инвентарь;
- комплект учетной документации;
- макеты товаров.

Реализация программы учебной и производственной практики предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрировано.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Никифорова Н.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Москва 2009-466с.
2. Неверова А.Н., Чалых Т.И. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. Москва 2009-460с.

Дополнительные источники:

1. Барановский В.А., Мельников И.В. Организация, оборудование и технология продажи товаров. Феникс; 2009-404с.
2. Горохова, С.С. Охрана труда на предприятиях торговли: учебное пособие / С.С. Горохова, Н. В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. – М.: Издательский центр Академия, 2008.64с.
3. Микицей М.В. Учет и отчетность в торговле: Учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во Феникс , 2008. – 320с.
4. Отсочная, З.В. Организация и технология торговли: учебное пособие/З.В. Отсочная. – М. Издательский центр Академия, 2010. – 192с.
5. Памбухчианц О.В. Технология розничной торговли. Москва 2009-181с.
6. Романова, Е.В. Правила торговли и защита прав продавца. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К0, 2008.-352 с.

7. Ткачева, Г.В. Продавец, контролер-кассир: практические основы профессиональной деятельности: учебное пособие / Г.В. Ткачева,
8. Юркевич Г.М., Гурбо Н.М., Бодрикова Г.П., Катунина М.Д., Раздымахо Л.Н.. –М.: Академкнига/ Учебник, 2007. – 144с.
9. Тюнюков Б.К. Электронная техника предприятий торговли: Учебное пособие/ Тюнюков Б.К.. – М.: КНОРУС, 2008. – 192с.
10. Улейский Н.Т. Улейская Р.И. Оборудование торговых предприятий: Учебник для учащихся профессиональных колледжей, лицеев. –Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 416с.

Интернет – ресурсы:

1. Новости и технологии торгового бизнеса. Форма доступа: свободная
[http:// www.torqus.com](http://www.torqus.com)
2. Современная торговля. Форма доступа: свободная
[http:// www. sovtorq.panor.ru](http://www.sovtorq.panor.ru)
3. Справочно-правовая система Гарант. Форма доступа: свободная
<http://www.qarant.ru>
4. Справочная система Консультант Плюс. Форма доступа: свободная
[http:// www. consultant.ru](http://www.consultant.ru)