

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»
(ФГАОУ ВО «СПбПУ»)
Институт среднего профессионального образования

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 04 Выполнение работ по профессии
«Продавец непродовольственных товаров»**

для специальности

38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Год начала подготовки по УП 2023

На базе основного общего образования

Санкт-Петербург
2025

РАССМОТРЕНА:
предметной (цикловой)
комиссией
«Экономика и управление»
Протокол № 12
от «26» июня 2025 г.
Председатель ПЦК А.В. Щербак

Подпись

УТВЕРЖДАЮ:
Директор
_____ Р.А Байбиков
« ____ » _____ 2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям среднего профессионального образования 38.02.04 **Коммерция (по отраслям)**

Организация-разработчик: Институт среднего профессионального образования Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого

Разработчик: Сараева Светлана Вячеславовна - преподаватель, ИСПО СПбПУ

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«Продавец непродовольственных товаров»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) относится к федеральному компоненту учебного плана ИСПО СПбПУ в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 4.1. Поддерживать торговый ассортимент.
- ПК 4.2. Обеспечивать доставку товаров, условия для предоставления услуг. .
- ПК 4.3. Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 4.4. Оформлять документы по приемке и сдаче товаров.
- ПК 4.5. Осуществлять продажу товаров и оказание услуг в соответствии с правилами торговли.
- ПК 4.6. Участвовать в мониторинге исполнения договорных обязательств по доставке товаров.
- ПК 4.7. Осуществлять расчетные операции по кассе и составление расчетных документов.
- ПК 4.8. Использовать информационные технологии для учета сырья, материалов, товаров, тары, материальных ценностей.
- ПК 4.9. Распространять рекламную и коммерческую информацию в среде существующих и потенциальных потребителей.
- ПК 4.10. Участвовать в проведении и первичной обработке результатов презентаций, рекламных акций и маркетинговых исследований. .

Модуль реализуется на 3 курсе обучения по данной специальности. Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном образовании, повышении квалификации, при переподготовке по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

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

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

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их -выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;

- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;
- применения правил мерчандайзинга в распределении товаров

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;
- применять принципы мерчандайзинга
- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;

знать:

- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные дополнительные;
- правила торговли;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.
- основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- этику деловых отношений; культуру речи; культуру письма; имидж делового человека;
- сущность, задачи и принципы маркетинга; основные законы рынка; типология покупателей; методы маркетинговых исследований; специфику оптовой торговли; ценовую политику; жизненный цикл товара; формы и средства; способы и каналы рекламы;
- организационную структуру управления и ее виды; методы управления; психологию управления; научную организацию труда; понятия коллектива и его виды;
- основы правового регулирования хозяйственной деятельности предприятий; нормативные акты, регулирующие отношения предприятия и государства; юридическую ответственность, ее виды; виды сделок и договоров, порядок их заключения и оформления; нормативную базу услуг розничной торговли;
- налоговое законодательство РФ; основные понятия теории налогообложения; порядок взимания налогов; структуру налогообложения;

-сущность и содержание коммерческой деятельности; функции и задачи; основные направления развития торговли; структуру коммерческой деятельности; организационно-правовые формы торговли; оптовую и розничную торговлю: цель и задачи, функции и направления деятельности; классификацию организаций (предприятий) торговли; материально-техническую базу коммерческой деятельности; стандартизацию и сертификацию услуг розничной торговли;

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего—244 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 136 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 128 часа;

консультации 8 часов

самостоятельной работы обучающегося – 31 час;

производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Поддерживать торговый ассортимент.
ПК 4.2	Обеспечивать доставку товаров, условия для предоставления услуг.
ПК 4.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 4.4	Оформлять документы по приемке и сдаче товаров.
ПК 4.5	Осуществлять продажу товаров и оказание услуг в соответствии с правилами торговли.
ПК 4.6	Участвовать в мониторинге исполнения договорных обязательств по доставке товаров.
ПК 4.7	Осуществлять расчетные операции по кассе и составление расчетных документов.
ПК 4.8	Использовать информационные технологии для учета сырья, материалов, товаров, тары, материальных ценностей.
ПК 4.9	Распространять рекламную и коммерческую информацию в среде существующих и потенциальных потребителей.
ПК 4.10	Участвовать в проведении и первичной обработке результатов презентаций, рекламных акций и маркетинговых исследований
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного роста.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 4.1-4.10	МДК 04.01 Выполнение работ по профессии "Продавец непродовольственных товаров "	167*	128	66	-	31	-	-	
ПК 4.1. – 4.10	ПП 04.01.Производственная практика	108							108
	Всего:	275*	128	66	-	31	-	-	108

*с учетом консультаций

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»			275 *	
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»			167 * (62/66)+31с.р + 8 ч конс	
Тема 1.1. Введение в дисциплину	Содержание		4+2 с.р.	
	1.	Описание профессии –Продавец непродовольственных товаров: понятие, цели, задачи, требования. Связь с другими профессиями в торговле Типовая должностная инструкция .	2	2
	2.	Практическое занятие № 1 Составление, используя различные источники, функциональных обязанностей продавца непродовольственных товаров	2	
	3.	Самостоятельная работа Типы расположения торговых магазинов. Выбор места расположения магазина. Факторы, влияющие на привлекательность регионов и областей торговли.	2	
Тема 1.2. Роль продавца в осуществлении продаж	Содержание		16+4 с.р.	
	1.	Понятие продаж и их значимость в торговле. Сущность и виды продаж. Виды продаж:1. Продажа, ориентированная на клиента.2. Продажа, ориентированная на продукт, продвигаемый компанией	2	2
		Методы привлечения покупателей. Понятие о холодных, теплых и горячих звонках.	2	
		Установление деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, налаживание контактов с партнерами.	2	

	2.	Маркетинговые исследования рынка сбыта, определение емкости товарного рынка.	2	
	3.	Практическое занятие № 3 Составление и разработка сценария продаж, ориентированных на продукт	2	
	4.	Принципы продажи:1. Прибыль 2. Польза3. Соревнование4. Трудность решения о покупке5. Каждый контакт – это продажа 6. Организованное знание	2	2
	5.	Практическое занятие № 4 Технологии продаж:1. Пассивная продажа.2.Агрессивная продажа.3. Спекулятивная продажа.4. Маркетингоориентированная продажа..	2	2
	6.	Практические занятие № 5 деловая игра применение всех видов продаж на практике	2	2
	7.	Самостоятельная работа обучающихся Реферат- Организация процесса закупок. Оценка жизненного цикла.	4	2
Тема 1.3. Поиск и привлечение клиентов.	Содержание		4+2с.р.	
	1.	Способы активного поиска потенциальных покупателей. Потребительские предпочтения в выборе товара	2	
	2.	Практическая работа № 6 ситуационные задачи, деловая игра по методам привлечения покупателей- разработка анкет, опроса	2	
	3.	Самостоятельная работа обучающихся. Реферат-Переговоры с поставщиками. Ценообразование в торговых предприятиях	2	
Тема 1.4. Реализация деловой культуры продавца непродовольственных товаров	Содержание		8+2 с.р.	
	1.	Этика деловых отношений продавцов. Правила этикета. Деловая культура	2	2
	2.	Нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке.	2	2
	3.	Установление деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, налаживание контактов с партнерами. Управление конфликтами.	4	
	4.	Самостоятельная работа обучающихся - Факторы, влияющие на чувствительность покупателей и цены.	2	

Тема 1.5 Особенности продажи товаров хозяйственного назначения	Содержание		12	
	1	Особенности продажи товарами бытовой химии. Выкладка, обслуживание покупателей.	2	
	2	Особенности продажи товарами из пластмассы. Выкладка, обслуживание покупателей	2	
	3	Особенности продажи мебельными товарами. Выкладка, обслуживание покупателей	2	
	4	Особенности продажи электротоварами. Выкладка, обслуживание покупателей	2	
	5	Практические занятия № 7 Идентификация натуральных образцов металлохозяйственных товаров. Анализ ассортимента этих товаров на местном рынке. Оценка качества по стандартам	2	
	6	Практическое занятие № 8 Идентификация натуральных образцов пластмассовых товаров. Анализ ассортимента этих товаров на местном рынке. Оценка качества по стандартам	2	
	7	Самостоятельная работа Организация рабочего места продавца непродовольственных товаров.	2	
Тема 1.6 Особенности продажи товаров товарами культурно-бытового назначения	Содержание		6	
	1	Особенности продажи канцелярскими и школьно-письменными товарами. Выкладка, обслуживание покупателей	2	
	2	Особенности продажи музыкальными товарами. Выкладка, обслуживание покупателей	2	
	3	Практические занятия: № 9 Изучение ассортимента бумаг, картонов, изделий из бумаги и картона, товаров для письма, черчения, рисования и средств оргтехники.	2	

Тема 1.67. Особенности продажи текстильными и одежно-обувными товарами	Содержание		12	
	1	Особенности продажи текстильными, швейными и трикотажными товарами. Выкладка, обслуживание покупателей.	2	2
	2	Особенности продажи одежно-обувными товарами. Выкладка, обслуживание покупателей	2	
	3	Практические занятия № 10 Идентификация швейных и трикотажных товаров по видам, возрастному назначению, особенностям применения, видам исходных материалов, способам изготовления.	2	
			2	
	4	Практические занятия № 11 Изучение и анализ ассортимента тканей на рынке по широте, полноте, обновляемости, соответствию сегментам рынка и др.	2	
	5	Практические занятия № 12 Изучение ассортимента парфюмерно-косметических товаров по стандартам и образцам	2	
	6	Самостоятельная работа Современное состояние рынка текстильными и одежно-обувными товарами	2	
Тема 1.5. Роль мерчандайзинга в профессии «Продавец непродовольственными товарами»	Содержание		54 + 14 с.р.	
	1.	Определение, цели, задачи и принципы мерчандайзинга. Мерчандайзинг как элемент современного рынка. История возникновения и становления мерчандайзинга. Причины возникновения и развития мерчандайзинга в мире и России. Мерчандайзинг как фактор содействия продажам.	2	2
	2.	Практическое занятие № 13 На примере известных компаний (Кока-кола, Пепси-кола) проанализировать деятельность отдела мерчандайзинга. Разработать стратегию мерчандайзинга виртуального супермаркета	2	

	3	Виды организации мерчандайзинга в компании. Разработка организационной структуры и процедур работы направления мерчандайзинга в компании. Правила запаса, расположения и представления продукции в точках продажи.	2	
	4	Практические занятия № 14 Разработка и анализ мерчандайзинговых мероприятий при разных видах спроса, ситуационные задачи.	2	
	5.	Мерчандайзинговый подход в создании атмосферы магазина Основные компоненты атмосферы магазина.	2	
	6	Подходы к выбору планировки торгового зала: определение ассортиментных позиций, уровня цен и необходимого товарного запаса, имиджем магазина и его целевой аудиторией..	2	
	7	Направление движения покупателей в торговых залах разной формы в соответствии с естественными рефлексамии. Виды технологической планировки торгового зала: линейная, боксовая, смешанная, выставочная, свободная	2	
	8	Выкладка и размещение: демонстрация товаров в торговом зале. Основные принципы выкладки и концепции представления товаров в местах продаж..	2	
	9	Правила расположения товара на полочном пространстве. Влияние места представления товара на объем продаж. Определение оптимального размера выкладки товара	2	
	10	Основные правила для создания системы успешного мерчандайзинга. Метод импульсивных покупок. Продажа товаров по методу ABC.	2	
	11	Основные группы правил мерчандайзинга: - эффективность запасов, эффективность расположения, эффективность презентации, восприятия и комфорта.	2	
	12	Практические занятия №№ 15-17 отработка группы правил мерчандайзинга на примере магазинов	4	

	13	Факторы, формирующие атмосферу магазина. Чувственные составляющие атмосферы магазина. Влияние чувственных компонентов на принятие решения о покупке.	2	
	14	Практические занятия № 18-19 Отработка создания атмосферы магазина по разным группа товаров	4	
	15	Практическая работа № 20 Использование методов мерчандайзинга при торговле текстильными товарами. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей.	2	2
	16.	Практическая работа № 21 Использование методов мерчандайзинга при торговле коженно-обувными товарами. Составление планограммы, оформление ценников, консультирование покупателей.	2	2
	17.	Практическая работа № 22 Использование методов мерчандайзинга при торговле керамическими товарами. Составление планограммы, оформление ценников, консультирование покупателей.	2	
	18.	Практическая работа № 23 Использование методов мерчандайзинга при торговле пушно-меховыми товарами. Составление планограммы, оформление ценников, консультирование покупателей.	2	
	19	Практическая работа № 24 Использование методов мерчандайзинга при торговле швейными товарами. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей.	2	
	20	Практическая работа № 25 Использование методов мерчандайзинга при торговле трикотажными товарами. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей.	2	
	21.	Практическая работа № 26 Использование методов мерчандайзинга при торговле косметическими товарами. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей.	2	
	22	Практическая работа № 27 Использование методов мерчандайзинга при торговле парфюмерными товарами. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей.	2	

	23	Практическая работа № 28 Использование методов мерчандайзинга при торговле товарами бытовой химии. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей.	2	
	24	Практическая работа № 29 Использование методов мерчандайзинга при торговле товарами школьно-письменной принадлежности. Составление планограммы , оформление ценников, консультирование покупателей	2	
	26.	Самостоятельная работа обучающихся Реферат -Товар и расположение. Охват и широта предлагаемого ассортимента. Позиционирование товара: долгосрочные цели	2	
	27	Самостоятельная работа анализ применения правил мерчандайзинга магазинов конкурентов	6	
	28	Самостоятельная работа анализ чувственных составляющих атмосферы магазина	6	
Тема 1.6. Роль рекламы для продавца непродуктивных товаров	Содержание		10+4 с.р.	
	1.	Сущность, задачи и функции рекламы Характеристика основных видов рекламы. Законы и правила рекламы. Рекламное обращение. Атрибутика рекламы (фирменное имя, товарный знак, рекламный слоган).	2	2
	2.	Рекламный показ товаров Рекламное обращение, продвижение товара Эффективность рекламы Методы измерения психологической эффективности рекламы	2	2
	3	Цели, задачи и функции POS-материалов в местах продаж. Классификация средств внутримагазинной рекламы. Принципы размещения POS-материалов в торговых зонах магазина. Правила эффективной презентации товара в местах продаж.	2	
	3	Практическое занятие № 30-31 Разработать рекламу на выбранный вид товара с применением психологии цвета, света и типа людей. Психологическое воздействие на потребителя. Проведение презентации предложения выбранного непродуктивного товара участие в рекламных кампаниях.	4	
	4.	Самостоятельная работа обучающихся- Стимулирование сбыта	4	

		Предотвращение потерь и хищений в магазине		
итого			128 + 31 с.р.	
Производственная практика 3 недели			108	3
Виды работ				3
1. Ознакомление с деятельностью предприятия. 2. Анализ факторов внешней среды. 3. Изучение и прогнозирование покупательского спроса, определение потребности в товарах, выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков. Оформление заказов на поставку 4. Установлении контактов с деловыми партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками). 5. Приемка товаров по количеству и качеству. 6. Организация рабочего место продавца непродовольственных товаров. 7. Разработка программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. 8. Оформление сопроводительных документов. 9. Проведение маркетинговых исследований рынка. 10. Реализация сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей. 11. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. 12. Мерчендайзинг. Определение набора продаваемых в магазине товаров, принципы и способы выкладки товаров, снабжение их рекламными материалами, цены. Технология работы мерчендайзера. 13. Реклама и сервис в торговом предприятии. Рекламные акции на товар. Фирменный стиль. Мероприятия ФОССТИС. Оказание сервисных услуг потребителю (доставка товаров на дом, стол заказов, интернет-магазин, кафе, упаковка)				
Всего			275*	

- В том числе консультации 8 часов

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Товароведение непродовольственных товаров», а также аудитории для проведения поточных лекций.

Технические средства обучения: мультимедийный комплекс.

В кабинете находятся:

- паспорт кабинета;
- учебно-методический комплекс специальности «Коммерция», включающий рабочие программы дисциплин, рабочие программы профессиональных модулей, комплексы контрольно-оценочных средств по профессиональным модулям, рекомендации к проведению лабораторных и практических работ, технологические карты уроков, учебные пособия и учебно-методические разработки;

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практики.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Товароведение непродовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования по специальности "Товароведение" (по группам однородных товаров) / А. П. Ходыкин [и др.]. — 3-е изд., испр. — Москва: Дашков и К°, 2022— 540 с. : ил. ; 21 см. — Библиогр.: с. 538-540. — ISBN 978-5-394-01736-0.
2. Т.Р.Парфентьева «Оборудование торговых предприятий» (6-е изд., перераб.) учебник Издательство: «Академия» год издания 2023 -224с.
3. Б.К. Гусев «Современное торгово - технологическое оборудование». Справочник. Учебное пособие. Издательство «Академия» 2024— 384 с.

Дополнительные источники:

1. Бабко, Александр Тихонович. Организация коммерческой деятельности на рынках капитала и валют : учеб. пособие / А. Т. Бабко, В. В. Толбасов ; Санкт-Петербургский институт машиностроения (ВТУЗ - ЛМЗ) .— СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2021 .— 179 с. : ил. — Библиогр.: с. 176 - 178.
2. Гранаткина, Наталья Викторовна. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами : учебное пособие для начального профессионального образования / Н. В. Гранаткина .— Москва : Академия, 2006 .— 239, [1] с. : ил. ; 22 см. — (Начальное профессиональное образование : Ускоренная форма подготовки) (Торговля) .— Библиогр.: с. 236-237.
3. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами : учебник для начального профессионального образования / [А. М. Новикова [и др.]] .— Москва : ПрофОбрИздат, 2021.— 471, [1] с. : ил. ; 22 см. — (Федеральный комплект учебников) (Профессиональное образование) .— Авт. указаны на обороте тит. л. — Библиогр.: с. 467-468.
4. Арустамов, Эдуард Александрович. учебник для вузов / [Э. А. Арустамов [и др.]] ; под ред. Э. А. Арустамова .— Москва : Кнорус, 2021 .— 204 с. : ил. ; 22 см. — Авт. указаны на обороте тит. л. — Библиогр.: с. 202-204.
5. Арустамов, Эдуард Александрович. Охрана труда в торговле : учебник для среднего профессионального образования / Э. А. Арустамов .— Москва : Академия, 2007 .— 155, [1] с. : ил., табл. ; 21 см. — (Среднее профессиональное образование : Общепрофессиональные дисциплины) .— Библиогр.: с. 151-152.

6. Безопасность жизнедеятельности : учебник для вузов по экономическим и гуманитарно-социальным специальностям / [Э. А. Арустамов [и др.] ; под ред. Э. А. Арустамова .— Изд. 18-е, перераб. и доп. — Москва : Дашков и К°, 2014 .— 445 с. : ил. ; 21 см .— (Учебные издания для бакалавров) .— Авт. указаны на обороте тит. л. — Библиогр.: с. 444-445.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебный процесс проходит согласно календарному графику учебного процесса, также проводятся дополнительные консультации для обучающихся. По окончании изучения профессионального модуля ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров» проводится производственная практика.

Перед изучением профессионального модуля ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров» были изучены следующие дисциплины:

- Математика;
- Информационные технологии в профессиональной деятельности;
- Статистика;
- Менеджмент (по отраслям);
- Правовое обеспечение профессиональной деятельности;
- Бухгалтерский учет;
- Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия;
- Безопасность жизнедеятельности.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам –специалисты, имеющие высшее образование, соответствующее профилю МДК.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой, –специалисты с высшим образованием в сфере оптовой и розничной торговли продовольственных и непродовольственных товаров.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1 Поддерживать торговый ассортимент.	- демонстрация способности быстро устанавливать внешние связи с деловыми партнерами;	<i>Устный опрос</i>
	- демонстрация ведения контроля за выполнением заключенных договоров с деловыми партнерами;	<i>Устный опрос</i>
	- обоснование в договорных отношениях претензий и санкций к сторонам договора.	<i>Практическая работа</i>

ПК 4.2 Обеспечивать доставку товаров, условия для предоставления услуг.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация качества организации и управления товарными запасами и потоками; - демонстрация качества организации работы на складе; - изложение последовательности размещения товарных запасов на хранение. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.3.Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация навыков правильности приемки товаров по качеству и количеству. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.4 Оформлять документы по приемке и сдаче товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - изложение последовательности выбора вида, класса и типа розничной и оптовой торговли. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.5. Осуществлять продажу товаров и оказание услуг в соответствии с правилами торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; - определение качества оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.6.Участвовать в мониторинге исполнения договорных обязательств по доставке товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.7. Осуществлять расчетные операции по кассе и составление расчетных документов.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация применения методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.8 Использовать информационные технологии для учета сырья, материалов, товаров, тары, материальных ценностей.	<ul style="list-style-type: none"> - применение основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - определение статистических величин, показателей вариации и индексов. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.9.Распространять рекламную и коммерческую информацию в среде существующих и потенциальных потребителей.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация точности и скорости применения логистических систем; - демонстрация умения применения приемов и методов закупочной и коммерческой логистики; - обеспечение последовательности рационального перемещения материальных потоков. 	<i>Практическая работа</i>
ПК 4.10 Участвовать в проведении и первичной	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация навыков правильной эксплуатации 	

обработке результатов презентаций, рекламных акций и маркетинговых исследований	торгово-технологического оборудования; - определение неисправностей в работе торгово-технологического оборудования; - изложение профилактических мер по предупреждению отказов и аварий; - изложение правил техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.	<i>Практическая работа</i> <i>Решение ситуационных задач</i>
---	---	---

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие положительных отзывов по итогам учебной и производственной практик; - участие в конференциях, конкурсах и т.п.	<i>экспертная оценка на практических занятиях, и в процессе учебной и производственной практики; экспертная оценка портфолио работ и достижений</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач	<i>экспертная оценка решения ситуационных задач;</i>
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- адекватность принятия решений в стандартных и нестандартных ситуациях	<i>экспертная оценка решения ситуационных задач;</i>
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного роста.	- отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<i>Практическая работа</i>

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	<i>Практическая работа</i>
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация обучающимися повышения личностного и квалификационного уровня путем самообразования.	<i>экспертная оценка портфолио</i>
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.	- соблюдение всей нормативно-правовой базы коммерческой деятельности; - соблюдение стандартов качества.	<i>тестирование</i>