

Министерство образования и науки Алтайского края  
Краевое государственное бюджетное  
Профессиональное образовательное учреждение  
«Каменский агротехнический техникум»  
(КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»)

Рассмотрено:  
На заседании педагогического  
совета  
протокол № 5

от 31 августа 2021г

«Утверждаю»  
Директор КГБПОУ «Каменский  
агротехнический техникум»

  
Г. И. Морозов  
приказ № 258 от 31.08.2021г



Профессиональная образовательная программа  
для профессиональной подготовки квалифицированных рабочих по  
профессии «**Продавец, контролер-кассир**» код профессии 100701.01

Организация разработчик: КГБПОУ «Каменский агротехнический  
техникум»  
Нормативный срок освоения программы 480 часов при очной форме  
подготовки  
Квалификация выпускника: «**Продавец, контролер-кассир**»

г. Камень-на-Оби  
2021г.

## СОДЕРЖАНИЕ

		стр.
1.	Общие положения.	
	1.1. Нормативно-правовые основы разработки профессиональной образовательной программы.	4
	1.2. Требования к поступающим.	5
	1.3. Нормативный срок освоения программы.	5
2.	Характеристика профессиональной деятельности выпускников и требования к результатам освоения профессиональной образовательной программы.	
	2.1. Область и объекты профессиональной деятельности.	5
	2.2. Виды профессиональной деятельности.	6
	2.3. Профессиональные компетенции, соответствующие основным видам профессиональной деятельности.	6
	2.4. Требования к структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.	8
3.	Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса.	
	3.1. Учебный план.	8
	3.2. Программы учебных дисциплин и профессиональных модулей профессионального цикла.	10
4.	Оценка результатов освоения профессиональной образовательной программы.	127

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### 1.1. Нормативно-правовые основы разработки профессиональной образовательной программы.

Нормативную правовую основу разработки профессиональной образовательной программы (далее – программа) составляют:

- Федеральный закон «Об образовании»;
- Федеральный закон от 21.07.2007 № 194-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с установлением обязательности общего образования»;
- Устав КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»;
- Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 287-ФЗ "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О занятости населения в Российской Федерации";
- Общероссийский классификатор профессий рабочих, служащих, ОК 016-94, 01.11.2005 г.;
- Приказ Минобрнауки России от 02.07.13 №513 «Об утверждении перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;
- Приказ Минобрнауки РФ от 21.10.1994 №407 "О введении модели учебного плана для профессиональной подготовки персонала по рабочим профессиям";
- Разъяснения по формированию примерных программ профессиональных модулей на основе ФГОС СПО, утвержденных 28 сентября 2009 г. директором Департамента государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере образования и науки РФ И.М. Реморенко.

В программе используются следующие термины и их определения:

**Компетенция** – способность применять знания, умения, личностные качества и практический опыт для успешной деятельности в определенной области.

**Профессиональный модуль** – часть основной профессиональной образовательной программы, имеющая определённую логическую завершенность по отношению к планируемым результатам подготовки, и предназначенная для освоения профессиональных компетенций в рамках каждого из основных видов профессиональной деятельности.

**Основные виды профессиональной деятельности** – профессиональные функции, каждая из которых обладает относительной автономностью и определена работодателем как необходимый компонент содержания основной профессиональной образовательной программы.

**Результаты подготовки** – освоенные компетенции и умения, усвоенные знания, обеспечивающие соответствующую квалификацию и уровень образования.

**Учебный (профессиональный) цикл** – совокупность дисциплин (модулей), обеспечивающих усвоение знаний, умений и формирование компетенций в соответствующей сфере профессиональной деятельности.

**ПМ** – профессиональный модуль;

**ОК** – общая компетенция;

**ПК** – профессиональная компетенция.

## **1.2. Требования к поступающим.**

Лица, поступающие на обучение - без требований к образованию.

## **1.3. Нормативный срок освоения программы.**

Нормативный срок освоения программы 480 часов при очной форме подготовки.

## **2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ И ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.**

### **2.1. Область и объекты профессиональной деятельности.**

Область профессиональной деятельности выпускников: организационно-технологический процесс обслуживания покупателей, продажа товаров потребительского и промышленного назначения необходимого ассортимента в организациях оптовой и розничной торговли различных форм собственности.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товарно-сопроводительные документы;
- торгово-технологическое оборудование;
- весоизмерительное, подъемно-транспортное, холодильное и контрольно-кассовое, немеханическое оборудование и инструмент;
- ассортимент товаров;
- технологические процессы.

## 2.2. Виды профессиональной деятельности.

Обучающийся по профессии: «Продавец, контролер-кассир» готовится к следующим видам деятельности:

- Продажа непродовольственных товаров.
- Продажа продовольственных товаров.
- Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями.

## 2.3. Профессиональные компетенции, соответствующие основным видам профессиональной деятельности.

Продавец, контролер – кассир должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Содержание
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Продавец, контролер – кассир должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

<b>Вид профессиональной деятельности</b>	<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование профессиональных компетенций</b>
<b>Продажа непродовольственных товаров</b>	ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
	ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
	ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
	ПК 1.4.	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
<b>Продажа продовольственных товаров</b>	ПК 2.1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
	ПК 2.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
	ПК 2.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
	ПК 2.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
	ПК 2.5.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
	ПК 2.6.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
	ПК 2.7.	Изучать спрос покупателей.
<b>Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями</b>	ПК 3.1.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
	ПК 3.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
	ПК 3.3.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки,

		наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
	ПК 3.4.	Оформлять документы по кассовым операциям.
	ПК 3.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей

## **2.4. Требования к структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.**

Программа представляет собой комплекс нормативно-методической документации, регламентирующей содержание, организацию и оценку результатов подготовки.

Основная цель подготовки по программе – прошедший профессиональную подготовку и итоговую аттестацию должен быть готов к профессиональной деятельности в качестве продавца продовольственных товаров, продавца непродовольственных товаров, контролера-кассира на предприятиях торговли независимо от их организационно-правовых форм.

Подготовка по программе предполагает изучение следующих учебных дисциплин: «Экономика», «Основы деловой культуры», «Основы бухгалтерского учета», «Организация и технология розничной торговли» и профессиональных модулей в соответствии с основными видами профессиональной деятельности: «Продажа непродовольственных товаров», «Продажа продовольственных товаров», «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями». В каждый профессиональный модуль входит по одному МДК. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся учебная и производственная практика.

## **3. ДОКУМЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.**

### **3.1. Учебный план.**

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ПО ПРОФЕССИИ:**  
**«ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЕР-КАССИР»**

Форма обучения – очная  
 Нормативный срок – 480 час.

Индекс	Элементы учебного процесса, в т.ч. учебные дисциплины, профессиональные модули, междисциплинарные курсы	Сроки обучения 3 месяца												Общее кол-во часов
		1				2				3				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>П.00</b>	<b>Профессиональный цикл</b>													
<b>ОП.00</b>	<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>													<b>146</b>
ОП.01	Экономика	2	2	2	2	2								10
ОП.02	Основы деловой культуры						2	2	2	2	2			10
ОП.03	Основы бухгалтерского учета	10	10	10	10	10	10	10	10	10	2			92
ОП.04	Организация и технология розничной торговли	4	4	2	2	4	4	4	4	4	2			34
<b>ПМ.00</b>	<b>Профессиональные модули</b>													<b>334</b>
<i>ПМ.01</i>	<i>Продажа непродовольственных товаров</i>													<i>108</i>
МДК.01.01	Розничная торговля непродовольственными товарами	2	2	2	2	4	6	6	6	2				32
УП.01	Учебная практика ПМ.01									12	18	6		36
ПП.01	Производственная практика ПМ.01												40	40
<i>ПМ.02</i>	<i>Продажа продовольственных товаров</i>													<i>116</i>
МДК.02.01	Розничная торговля продовольственными товарами	4	4	2	2	6	6	6	6	4				40
УП.02	Учебная практика ПМ.02					12	12	12						36
ПП.02	Производственная практика ПМ.02												40	40
<i>ПМ.03</i>	<i>Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями</i>													<i>110</i>
МДК.03.01	Эксплуатация контрольно-кассовой техники	6	6	4	4	2								22
УП.03	Учебная практика ПМ.03	12	12	18	18									60
ПП.03	Производственная практика ПМ.03											28		28
	<b>Всего:</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>480</b>

**3.2. Программы учебных дисциплин и профессиональных модулей профессионального цикла.**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01**  
*КОД*

**ЭКОНОМИКА**

**по профессии «Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор КГБПОУ

«Каменский агротехнический техникум»

\_\_\_\_\_ Г.И. Морозов

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01**  
*КОД*

**ЭКОНОМИКА**

**по профессии «Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая учебная программа дисциплины ОП.01 Экономика разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир», утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. N 723

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая рабочая учебная программа учебной дисциплины ОП.01 «Экономика» предназначена для подготовки квалифицированных рабочих служащих среднего профессионального образования по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Дисциплина входит в профессиональный цикл профессиональной образовательной программы по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Нормативную правовую основу разработки рабочей программы учебной дисциплины ОП.01 «Экономика» составляют:

- Федеральный Закон об образовании в РФ № 273 от 29 декабря 2012г.
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 2 августа 2013г.
- Разъяснения по формированию примерных программ профессиональных модулей среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир».
- Устав КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Программа учебной дисциплины ОП. 01 «Экономика» ориентирована на достижение следующих целей: освоение основных знаний об экономической деятельности людей, экономике России; развитие экономического мышления, потребности в получении экономических знаний; воспитание ответственности за экономические решения, уважения к труду и предпринимательской деятельности; овладение умением подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения, используя различные источники информации; формирование готовности использовать приобретенные знания о функционировании рынка труда, сферы малого предпринимательства и индивидуальной трудовой деятельности для ориентации в выборе профессии и траектории дальнейшего образования.

На изучение учебной дисциплины ОП.01 «Экономика» отводится 10 часов учебного времени.

Учебную дисциплину ОП.01 «Экономика» обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Экономика».

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 «ЭКОНОМИКА»

## 1.1. Область применения программы:

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 100701.01 «Продавец, контролер-кассир».

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по ОК 016-94 17351 «Продавец непродовольственных товаров», 17353 «Продавец продовольственных товаров», 12965 «Контролёр-кассир».

## 1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

дисциплина входит в профессиональный цикл.

## 1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- проводить примеры: факторов производства и факторных доходов, общественных благ, российских предприятий разных организационных форм, глобальных экономических проблем;
- - описывать: действие рыночного механизма, основные формы заработной платы и стимулирования труда, инфляцию, основные статьи госбюджета России, экономический рост, глобализацию мировой экономики;
- - объяснять: взаимовыгодность добровольного обмена, причины неравенства доходов, виды инфляции, проблемы международной торговли.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен знать:**

- функции денег, банковскую систему, причины различий в уровне оплаты труда, основные виды налогов, организационно-правовые формы предпринимательства, виды ценных бумаг, факторы экономического роста.

## 1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки - 10 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки - 10 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 «ЭКОНОМИКА»

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	10
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	10
в том числе:	
лекции	10
практические занятия	-
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	-

### 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Тема 1</b> Экономическая наука.	Потребности. Свободные и экономические блага. Основные экономические проблемы. Ограниченность ресурсов. Факторы производства и факторные доходы. Выбор и альтернативная стоимость. Типы экономических систем. Собственность. Конкуренция. Экономическая свобода. Значение специализации и обмена.	2		2
<b>Тема 2</b> Рыночная экономика.	Рыночный механизм. Рыночное равновесие. Рыночные структуры. Экономика фирмы: цели, организационные формы. Предпринимательская деятельность. Виды предпринимательской	2		2

	<p>деятельности. Цели предпринимательской деятельности. Производство, производительность труда. Факторы, влияющие на производительность труда. Издержки. Выручка.</p> <p>Ценные бумаги: акции, облигации. Фондовый рынок.</p>			
<p><b>Тема 3</b> Труд и заработная плата.</p>	<p>Труд. Рынок труда. Заработная плата и стимулирование труда. Безработица. Политика государства в области занятости. Профсоюзы.</p>	2		2
<p><b>Тема 4</b> Деньги и банки.</p>	<p>Понятие денег и их роль в экономике. Банковская система. Финансовые институты. Инфляция и ее социальные последствия.</p>	2		2
<p><b>Тема 5</b> Государство и экономика.</p>	<p>Роль государства в экономике. Общественные блага. Налоги. Система и функции налоговых органов. Государственный бюджет. Государственный долг. Понятие ВВП. Экономический рост. Экономические циклы. Основы денежной политики государства.</p>	2		2

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 «ЭКОНОМИКА»**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**  
Реализация учебной дисциплины ОП.01 «Экономика» требует наличия учебного кабинета «Экономика».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Основная литература:

1. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И.В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
2. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень: Учебник. – М., 2008.
3. Экономика организации (предприятия): учебник/ под ред. Н.А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
4. Экономика предприятия: Учебник / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
5. Экономическая теория / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб., 2007.

Дополнительная литература:

1. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия. – М., 2002.
2. Гомола А.И. Гражданское право: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 5-е изд., испр. и доп. – М., 2007.
3. Гомола А.И. Профессии в сфере экономики и управления: учеб. пособ. – М., 2007.
4. Гомола А.И. Бизнес-планирование. Уч. пособие для СПО. – М., 2005.
5. Гомола А.И., Кириллов В.Е., Кириллов С.В. Бухгалтерский учет. Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М., 2006.
6. Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями. – М., 2004.
7. Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М., 2002.

8. Грязнова А.Г., Юданов А.Ю., ред. Микроэкономика: практический подход. (Managerial Economics) – М., 2007.
9. Камаев В.Д. Экономическая теория: краткий курс: учебник. – 2-е изд., стер. – М., 2007.
10. Кожевников Н.Н. Основы экономики. Учебник для ссузов. – М., 2005.
11. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М., 2008.
12. Сафонов Н.А. Экономика предприятия. – М., 2002.
13. Слагода В.Г. Экономическая теория: уч. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М., 2005.
14. Соколинский В.М. Экономическая теория: уч. пособие. – 3-е изд., стер. – КноРус, 2007.
15. Соколова С.В. Основы экономики. Учебник для НПО. – М., 2002.
16. Соколова С.В. Основы экономики. Рабочая тетрадь к учебнику для НПО. – М., 2002.
17. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Микроэкономика. Учебник. – М., 2006.
18. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. Учебник для НПО. – М., 2004.
19. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Экономика предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
20. Экономика предприятия (фирмы): Практикум/ Под ред. проф. О.И. Волкова, проф. В.Я. Позднякова. – М., 2007.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.01 «ЭКОНОМИКА»

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Уметь:</b>	
<p>- проводить примеры: факторов производства и факторных доходов, общественных благ, российских предприятий разных организационных форм, глобальных экономических проблем;</p> <p>- описывать: действие рыночного механизма, основные формы заработной платы и стимулирования труда, инфляцию, основные статьи госбюджета России, экономический рост, глобализацию мировой экономики;</p> <p>- объяснять: взаимовыгодность добровольного обмена, причины неравенства доходов, виды инфляции, проблемы международной торговли.</p>	<p>экспертная оценка выполненных домашних заданий анализ соответствия полученных результатов практические задания</p>
<b>Знать:</b>	
<p>функций денег, банковской системы, причин различий в уровне оплаты труда, основных видов налогов, организационно-правовых форм предпринимательства, видов ценных бумаг, факторов экономического роста.</p>	<p>тестирование устный опрос самостоятельная работа</p>

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02**  
*КОД*

**ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ**

**по профессии «Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор КГБПОУ

«Каменский агротехнический техникум»

\_\_\_\_\_ Г.И. Морозов

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02**  
*КОД*

**ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ**

по профессии **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая учебная программа дисциплины ОП.02 Основы деловой культуры разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир», утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. N 723

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая рабочая учебная программа учебной дисциплины ОП.02 «Основы деловой культуры» предназначена для подготовки квалифицированных рабочих служащих среднего профессионального образования по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Дисциплина входит в профессиональный цикл профессиональной образовательной программы по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Нормативную правовую основу разработки рабочей программы учебной дисциплины ОП.02 «Основы деловой культуры» составляют:

- Федеральный Закон об образовании в РФ № 273 от 29 декабря 2012г.
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 2 августа 2013г.
- Разъяснения по формированию примерных программ профессиональных модулей среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир».
- Устав КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Программа учебной дисциплины ОП. 02 «Основы деловой культуры» предназначена для изучения основ деловой культуры, психологии производственных отношений, основ управления и конфликтологии, основных правил этикета, норм и правил поведения и общения в деловой профессиональной обстановке и формировании деловой репутации, коммуникабельности у выпускников, основ поиска работы.

На изучение учебной дисциплины ОП.02 «Основы деловой культуры» отводится 10 часов учебного времени.

Учебную дисциплину ОП.02 «Основы деловой культуры» обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Деловая культура».

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02 «ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ»**

## **1.2. Область применения программы:**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 100701.01 «Продавец, контролер-кассир».

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по ОК 016-94 17351 «Продавец непродовольственных товаров», 17353 «Продавец продовольственных товаров», 12965 «Контролёр-кассир».

## **1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

дисциплина входит в профессиональный цикл.

## **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять правила делового этикета;
- поддерживать деловую репутацию;
- соблюдать требования культуры речи при устном, письменном обращении;
- пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке;
- налаживать контакты с партнерами;
- организовывать рабочее место;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- этику деловых отношений;
- основы деловой культуры в устной и письменной форме;
- нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке;
- основные правила этикета;
- основы психологии производственных отношений;
- основы управления и конфликтологии.

## **1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

Максимальной учебной нагрузки - 10 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки - 10 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02 «ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ»

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	10
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	10
в том числе:	
лекции	10
практические занятия	-
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	-

### 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Тема 1</b> Основы поиска работы.	Секреты общения в поисках работы. Как составить резюме. Советы для тех, кто ищет работу. Оформление визитной карточки.	2		2
<b>Тема 2</b> Этика деловых отношений.	Деловой этикет. Культура телефонного общения. Деловая беседа. Деловая переписка. Деловой протокол.	2		2
<b>Тема 3</b> Конфликты и методы их устранения.	Конфликт и его структура. Стратегия поведения в конфликтных ситуациях. Правила поведения в конфликтах.	2		2

<b>Тема 4</b> Имидж продавца.	Внешний облик продавца. Культура одежды и мода. Культура прически. Культура походки. Использование декоративной косметики. Кодекс культуры общения продавца с покупателем.	2		2
<b>Тема 5</b> Интерьер рабочего помещения.	Что такое интерьер. Важнейшие моменты, касающиеся интерьера офиса.	2		2

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02 «ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ»**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины ОП.02 «Основы деловой культуры» требует наличия учебного кабинета «Деловая культура».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Основная литература:

1.Шеламова Г.М.Деловая культура и психология общения: Учебник для начального проф. образования; Учебное пособие для сред. проф. образования - 8-е изд., перераб. и доп. - ('Начальное профессиональное образование)

Дополнительная литература:

1.Е. Самсонова «Если покупатель говорит «нет».2-е изд.- СПб. Питер, 2008-100с.

2.Аллан Пиз «Искусство продавать». Секреты успешных продаж пер. с англ.Т. Новиковой. М. Эксмо, 2007.- 144с.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02 «ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ»

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>Уметь</b>	
применять правила делового этикета;	Решение ситуационных задач. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
поддерживать деловую репутацию;	Решение ситуационных задач. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
соблюдать требования культуры речи при устном, письменном обращении;	Составление делового письма. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	Решение ситуационных задач. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке;	Решение ситуационных задач. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
организовывать рабочее место;	Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
<b>Знать</b>	
этику деловых отношений;	Решение ситуационных задач. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
основы деловой культуры в устной и письменной форме;	Составление делового письма. Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке;	Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
основные правила этикета;	Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос
основы психологии производственных отношений;	Тестовый контроль. Устный опрос. Письменный опрос

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03**  
*КОД*

**ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**по профессии «Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор КГБПОУ

«Каменский агротехнический техникум»

Г.И. Морозов

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03**  
*КОД*

**ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

по профессии **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая учебная программа дисциплины ОП.0 Основы бухгалтерского разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир», утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. N 723

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая рабочая учебная программа учебной дисциплины ОП.03 «Основы бухгалтерского учета» предназначена для подготовки квалифицированных рабочих служащих среднего профессионального образования по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Дисциплина входит в профессиональный цикл профессиональной образовательной программы по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Нормативную правовую основу разработки рабочей программы учебной дисциплины ОП.03 «Основы бухгалтерского учета» составляют:

- Федеральный Закон об образовании в РФ № 273 от 29 декабря 2012г.
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 2 августа 2013г.
- Разъяснения по формированию примерных программ профессиональных модулей среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир».
- Устав КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Программа учебной дисциплины ОП. 03 «Основы бухгалтерского учета» предназначена для изучения основ бухгалтерского учета, особенностей учета хозяйственных операций, для обретения навыков работы в программе 1С: Торговля и склад.

На изучение учебной дисциплины ОП.03 «Основы бухгалтерского учета» отводится 92 часа учебного времени.

Учебную дисциплину ОП.03 «Основы бухгалтерского учета» обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Бухгалтерский учет».

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 «ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА»**

## **1.1. Область применения программы:**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 100701.01 «Продавец, контролер-кассир».

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по ОК 016-94 17351 «Продавец непродовольственных товаров», 17353 «Продавец продовольственных товаров», 12965 «Контролёр-кассир».

## **1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

дисциплина входит в профессиональный цикл.

## **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- ориентироваться в операциях бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен знать:**

- сущность и содержание бухгалтерского учета в коммерческих организациях;
- основные правила и методы ведения бухгалтерского учета;
- виды бухгалтерских счетов;
- учет хозяйственных операций.

## **1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

Максимальной учебной нагрузки - 92 часа, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки - 92 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 «ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА»

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	92
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	92
в том числе:	
лекции	18
практические занятия	74
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	-

### 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Раздел 1. Основы бухгалтерского учета.</b>		<b>14</b>	<b>6</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Понятие о бухгалтерском учете.	Понятие, сущность и задачи бухгалтерского учета. Цели бухгалтерского учета: текущий контроль и учет на предприятии. Объекты бухгалтерского учета: имущество предприятия, классификация по составу и размещению источникам образования, хозяйственные процессы. Единицы измерения, используемые в учете: натуральные, трудовые и денежные Методы бухгалтерского учета: первичное наблюдение- документация и инвентаризация; стоимостное измерение - денежная оценка и калькуляция; группировка хозяйственных средств, обязательств и операций – счета, двойная запись; обобщение учетных данных – бухгалтерский баланс и отчетность.	2		2

	Документация как метод бухгалтерского учета. Понятие о документах. Значение документов для обеспечения сохранности товарно- материальных ценностей. Классификация документов по содержанию операций, назначению, месту составления. Реквизиты документов. Требования к оформлению документов. Исправление ошибок в документах. Хранение документов. Понятие о документообороте.			
<b>Тема 1.2.</b> Материальная ответственность в торговле.	Сущность материальной ответственности в магазине. Материально-ответственные лица. Виды материальной ответственности: ограниченная и полная. Формы материальной ответственности: индивидуальная и коллективная. Договор о полной материальной ответственности. Права и обязанности материально-ответственных лиц. Обязанности администрации предприятия. Возмещение ущерба.	2		2
<b>Тема 1.3.</b> Учет товаров и тары.	Основные источники поступления товаров. Сопроводительные документы поставщиков: накладная, товарно-транспортная накладная, счет-фактура, доверенность. Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству. Документальное оформление расходов при приемке товаров. Определение розничных цен на товары. Оприходование товаров и тары. Поступление товаров без сопроводительных документов поставщика. Документальное оформление возврата товаров поставщикам. Учет тары. Тарные операции. Товарные потери. Переоценка товаров.	2		2
	<b>Практическая работа № 1</b> Оформление документов: накладная, товарно-транспортная накладная, счет-фактура, доверенность, акт на завес тары, акт на бой, лом, порчу товара, акт о переоценке товара.		2	2
<b>Тема 1.4.</b> Отчетность материально-ответственных лиц на торговом предприятии.	Отчетность материально-ответственных лиц. Товарно-денежный отчет. Ведомость движения тары. Отчетность по таре. Порядок приемки, проверки и утверждения отчета.	2		2
	<b>Практическая работа № 2</b> Оформление товарно-денежного отчета.		2	2

<p><b>Тема 1.5.</b> Учет денежных средств.</p>	<p>Расчеты наличными. Операционная касса. Порядок получения денег от покупателей кассирами операционных касс или непосредственно продавцами. Кассовые операции, правила их ведения. Главная касса. Лимит кассы. Документальное оформление кассовых операций. Кассовая книга, порядок ее ведения. Отчет кассира. Ревизия кассы. Порядок проведения и отражение результатов ревизии. Ответственность за несоблюдение правил ведения кассовых операций. Расчетный счет, его назначение. Порядок сдачи денег в банк через инкассатора и непосредственно кассиром. Препроводительная ведомость, ее содержание и порядок заполнения. Объявление на взнос наличными, его содержание и порядок заполнения. Выписка банка. Денежный чек.</p>	2		2
	<p><b>Практическая работа № 3</b> Оформление приходного и расходного кассового ордера. Оформление акта о возврате денежных средств покупателям по неиспользованному кассовому чеку. Оформление препроводительной ведомости. Оформление кассовой книги.</p>		2	2
<p><b>Тема 1.6.</b> Инвентаризация товарно-материальных ценностей.</p>	<p>Инвентаризация товарно-материальных ценностей: цели, задачи, виды. Сроки проведения инвентаризации. Функции комиссии. Подготовка и порядок проведения инвентаризации. Оформление инвентаризационных описей. Выведение результатов инвентаризации. Начисление и порядок списания естественной убыли. Составление акта результатов проверки ценностей. Утверждение результатов инвентаризации. Инвентаризация денежных средств в кассе.</p>	2		2
<p><b>Тема 1.7.</b> Налоги и налогообложение.</p>	<p>Налоговая система РФ. Права и обязанности налогоплательщиков. Характеристика отдельных видов налогов.</p>	2		2
<p><b>Раздел 2. Программа 1С:Предприятие (Торговля и склад).</b></p>				
<p><b>Тема 2.1.</b> Программа «1С: Торговля и склад» и её функциональные возможности.</p>	<p>Общая характеристика и функциональные возможности программы «1С: Торговля и склад». Виды программных продуктов фирмы «1С». Версии «1С: Торговля и склад». Системные требования к компьютеру. Установка программы «1С: Торговля и склад». Установка технологической платформы «1С: Торговля и склад». Настройка конфигурации.</p>	2		2

	Основные понятия программы: константы, справочники, план счетов, операция и проводка, перечисления, накопления, документы и журналы, регистры сведений, отчеты и обработки. Создание резервной копии.			
<b>Тема 2.2.</b> Основы работы с программой «1С: Торговля и склад».	Запуск системы «1С: Торговля и склад». Выбор информационной базы. Знакомство с программой. Рабочий интерфейс. Элементы главного окна программы. Общие сведения о конфигураторе. Справочная система и путеводитель по конфигурации.	2		2
<b>Тема 2.3.</b> Ввод сведений об организации.	Внесение необходимых данных об организации. Первоначальная настройка. Константы.		2	2
<b>Тема 2.4.</b> Настройка параметров учета.	Настройка параметров учета организации. Установка рабочей даты.		2	2
<b>Тема 2.5.</b> Заполнение справочника – фирмы.	Назначение справочника – фирмы. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – фирмы.		2	2
<b>Тема 2.6.</b> Заполнение справочника – типы цен.	Назначение справочника – типы цен. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – типы цен.		2	2
<b>Тема 2.7.</b> Заполнение справочника – склады организации.	Назначение справочника – склады организации. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – склады организации.		2	2
<b>Тема 2.8.</b> Заполнение справочника – кассы.	Назначение справочника – кассы. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – кассы.		2	2
<b>Тема 2.9.</b> Заполнение справочника – пользователи.	Назначение справочника – пользователи. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – пользователи.		2	2
<b>Тема 2.10.</b> Заполнение справочника – контрагенты.	Назначение справочника – контрагенты. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – контрагенты.		2	2
<b>Тема 2.11.</b> Заполнение справочника – номенклатура.	Назначение справочника – номенклатура. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – номенклатура.		2	2

<b>Тема 2.12.</b> Заполнение справочника – формирование цен.	Назначение справочника – формирование цен. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – формирование цен.		2	2
<b>Тема 2.13.</b> Заполнение справочника – скидка и наценка.	Назначение справочника – скидка и наценка. Структура, реквизиты окна. Поиск, сортировка, отбор, перемещение элементов справочника. Редактирование, копирование и удаление справочника – скидка и наценка.		2	2
<b>Тема 2.14.</b> Ввод начальных остатков ТМЦ по складу	Занесение остатков ТМЦ по складу.		2	2
<b>Тема 2.15.</b> Ввод начальных остатков ТМЦ переданных и реализованных.	Занесение остатков ТМЦ переданных и реализованных.		2	2
<b>Тема 2.16.</b> Ввод начальных остатков подотчетным лицам.	Занесение остатков подотчетным лицам.		2	2
<b>Тема 2.17.</b> Ввод начальных остатков по кассе.	Занесение остатков по кассе.		2	2
<b>Тема 2.18.</b> Ввод начальных остатков по расчетному счету.	Занесение остатков по расчетному счету.		2	2
<b>Тема 2.19.</b> Ввод остатков - долг покупателей фирме.	Ввод остатков - долг покупателей фирме.		2	2
<b>Тема 2.20.</b> Ввод начальных остатков по поставщикам.	Ввод начальных остатков по поставщикам.		2	2
<b>Тема 2.21.</b> Формирование заказа поставщику.	Формирование заказа поставщику.		2	2
<b>Тема 2.22.</b> Формирование доверенности.	Формирование доверенности.		2	2

<b>Тема 2.23.</b> Формирование поступления товара.	Формирование поступления товара.		2	2
<b>Тема 2.24.</b> Регистрация счет - фактуры полученный.	Регистрация счет - фактуры полученный.		2	2
<b>Тема 2.25.</b> Формирование заявки покупателя.	Формирование заявки покупателя.		2	2
<b>Тема 2.26.</b> Реализация ТМЦ.	Оформление реализации ТМЦ.		2	2
<b>Тема 2.27.</b> Регистрация счет - фактуры выданной.	Регистрация счет – фактуры выданной.		2	2
<b>Тема 2.28.</b> Строка выписки банка Приход.	Оформление банковских выписок.		2	2
<b>Тема 2.29.</b> Оформление документа «Возврат от покупателя».	Оформление документа «Возврат от покупателя».		2	2
<b>Тема 2.30.</b> Оформление документа «Быстрая продажа».	Оформление документа «Быстрая продажа».		2	2
<b>Тема 2.31.</b> Оформление продажи в розницу физическому лицу.	Оформление продажи в розницу физическому лицу.		2	2
<b>Тема 2.32.</b> Приходный кассовый ордер.	Оформление приходного кассового ордера.		2	2
<b>Тема 2.33.</b> Перемещение товара.	Оформление перемещения товара.		2	2
<b>Тема 2.34.</b> Оформление документа «Авансовый отчет».	Оформление документа «Авансовый отчет».		2	2

<b>Тема 2.35.</b> Формирование ведомостей.	Формирование ведомости по контрагентам. Формирование отчета «Заявки покупателей». Формирование отчета «Отчет по резервам». Формирование отчета «Оплата заявок». Формирование отчета «Ведомость по подотчетникам». Формирование ведомости по кассе.		2	2
<b>Тема 2.36.</b> Инвентаризация по складу.	Инвентаризация по складу. Оформление документа по результатам инвентаризации «Оприходование ТМЦ» и «Списание ТМЦ».		2	2

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 «ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА»**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**  
Реализация учебной дисциплины ОП.03 «Основы бухгалтерского учета» требует наличия учебного кабинета «Бухгалтерского учета».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Основная литература:**

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 16.11.14. №344-ФЗ.
2. Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), утвержденные приказами Минфина РФ.
3. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены приказом Минфина РФ от 13 июня 1995г. № 49.
4. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.07.03г. №67-н.
5. План счетов бухгалтерского учета утвержден приказом Минфина РФ от 31 октября 2000г. №94.
6. Блинова Т.В. Основы бухгалтерского учета.- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2011.
7. Русалева Л.А. Теория бухгалтерского учета.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.
8. Швецкая В.М. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012-400с.
9. 1С: Предприятие. Торговля + склад. Руководство пользователя. – М.: Фирма «1С», 1999. – 419 с.
10. Рязанцева Н., Рязанцев Д. 1С: Предприятие. Торговля и склад. Секреты работы. – СПб.: БХВ-Петербург, 2002. - 368 стр.

**Дополнительная литература:**

1. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческих организаций.– М., 2008.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие/ Под ред. проф. В.Д.

Новодворского. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 464с.

3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 592с.

4. Богатая И.Н. Бухгалтерский учет. - Ростов-на-Дону: Феникс,2003.

5. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность. –Москва, 2007.

Интернет - ресурсы:

1. <http://www.bussinecnet.ru/content/document>

2. <http://info-union.ru/uchet/subscribt-uchet-0001/html>

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03  
«ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА»**

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>Умения:</b>	
Ориентироваться в операциях бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.	Устный опрос. Защита практических заданий. Экспертное заключение практических занятий. Тесты.
Работать в программе «1С:Торговля и склад».	Практические работы
<b>Знать:</b>	
Сущность и содержание бухгалтерского учета в коммерческих организациях.	Экспертное заключение практических занятий. Устный опрос.
Основные правила и методы ведения бухгалтерского учета.	Экспертное заключение практических занятий. Устный опрос.
Виды бухгалтерских учетов.	Устный опрос.
Учет хозяйственных операций.	Индивидуальные практические задания. Экспертное заключение практических занятий.
Управление денежными средствами закупками и запасами.	Текущий контроль. Практические работы.
Управление продажами и розничной торговлей.	Текущий контрол . Практические работы .
Подготовка отчетов, администрирование в программе.	Текущий контроль. Практические работы.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.04**  
*КОД*

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

по профессии **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор КГБПОУ

«Каменский агротехнический техникум»

\_\_\_\_\_ Г.И. Морозов

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.04**  
*КОД*

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

по профессии **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая учебная программа дисциплины ОП.04 Организация и технология розничной торговли разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 Продавец, контролёр-кассир, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. N 723

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая рабочая учебная программа учебной дисциплины ОП.04 «Организация и технология розничной торговли» предназначена для подготовки квалифицированных рабочих служащих среднего профессионального образования по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Дисциплина входит в профессиональный цикл профессиональной образовательной программы по профессии: «Продавец, контролёр-кассир».

Нормативную правовую основу разработки рабочей программы учебной дисциплины ОП.04 «Организация и технология розничной торговли» составляют:

- Федеральный Закон об образовании в РФ № 273 от 29 декабря 2012г.
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 2 августа 2013г.
- Разъяснения по формированию примерных программ профессиональных модулей среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования по профессии 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир».
- Устав КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Программа учебной дисциплины ОП. 04 «Организация и технология розничной торговли» предназначена для изучения видов розничной сети, основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле, технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки, правил торгового обслуживания, требований к личной гигиене персонала, требований техники безопасности при эксплуатации технологического оборудования, правил пожарной безопасности.

На изучение учебной дисциплины ОП.04 «Организация и технология розничной торговли» отводится 34 часа учебного времени.

Учебную дисциплину ОП.04 «Организация и технология розничной торговли» обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Организация и технология розничной торговли».

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.04 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»**

## **1.2. Область применения программы:**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 100701.01 «Продавец, контролер-кассир».

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по ОК 016-94 17351 «Продавец непродовольственных товаров», 17353 «Продавец продовольственных товаров», 12965 «Контролёр-кассир».

## **1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

дисциплина входит в профессиональный цикл.

## **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- устанавливать вид и тип торговли по идентифицирующим признакам;
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- применять правила торгового обслуживания в профессиональной деятельности;
- соблюдать санитарные правила для организации торговли;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования.
- использовать в своей работе основные законодательные положения по охране труда и производственной экологии;
- организовать технологический процесс и рабочее место с учетом правил техники безопасности, санитарии, пожарной безопасности;
- правильно пользоваться оборудованием и инвентарем;
- применять безопасные приемы работы и в случае необходимости правильно ориентироваться в экстренной ситуации;
- оказывать первую медицинскую помощь при поражении электрическим током, ожогах, механических травмах.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен знать:**

- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;
- виды розничной торговой сети и их характеристику;
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;
- особенности технологических планировок организаций торговли;
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;
- основы товароснабжения в торговле;
- основные виды тары и тароматериалов, основы тарооборота;

- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- требования к обслуживающему персоналу;
- нормативную документацию по защите прав потребителей;
- нормативно-правовую базу санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли;
- требования к личной гигиене персонала;
- основные законодательные положения по охране труда и производственной экологии;
- правила производственной санитарии;
- требования техники безопасности, производственной экологии, санитарии и пожарной безопасности к устройству и содержанию предприятий;
- организацию технологических процессов и рабочих мест;
- правила электробезопасности;
- технику безопасности при эксплуатации технологического оборудования;
- правила пожарной безопасности.

Данная дисциплина участвует в формировании **общих и профессиональных компетенций:**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товара к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

#### **1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

Максимальной учебной нагрузки - 34 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки - 34 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.04 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	34
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	34
в том числе:	
лекции	34
практические занятия	-
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	-

### 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Раздел 1. Организация и технология розничной торговли.</b>				
<b>Тема 1.1.</b> Розничная торговая сеть.	Структура, функции, предприятия розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Требования, предъявляемые к организации и обслуживанию рабочих мест. Дизайн магазина.	2		2

<b>Тема 1.2.</b> Устройство и планировка магазина.	Технологическая планировка магазина. Устройство и планировка торгового зала.	2		2
<b>Тема 1.3.</b> Маркетинг в торговле.	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Методы изучения покупательского спроса. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. Методы стимулирования продажи товаров. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.	2		2
<b>Тема 1.4.</b> Менеджмент в торговле.	Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. Управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.	2		2
<b>Тема 1.5.</b> Рекламно-информационная работа в магазине.	Рекламные средства и их характеристика. Рекламно-информационное оформление магазина.	2		2
<b>Тема 1.6.</b> Технология снабжения розничных торговых предприятий.	Сущность, формы, факторы, влияющие на организацию товароснабжения. Организация закупки товаров. Посреднические операции и услуги. Выбор поставщиков. Виды контрактов, цен, документация сделки. Доставка товаров.	2		2
<b>Тема 1.7.</b> Технология приемки товаров в магазине.	Общие правила приёмки товаров. Товаросопроводительные документы. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Особенности приёмки импортных товаров.	2		2
<b>Тема 1.8.</b> Технология хранения и подготовки товаров к продаже.	Требования стандартов и технических условий к хранению товаров. Технология хранения товаров в магазине. Предварительная подготовка товаров к продаже. Товарные потери.	2		2
<b>Тема 1.9.</b> Размещение и выкладка товаров в торговом зале.	Технология размещения товаров в торговом зале. Выкладка товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	2		2
<b>Тема 1.10.</b> Торговое обслуживание.	Правила работы предприятий розничной торговли. Технология розничной продажи товаров. Продажа отдельных видов продовольственных товаров. Продажа отдельных видов непродовольственных товаров. Применение прогрессивных форм продажи и методов обслуживания. Контроль качества обслуживания. Услуги, оказываемые магазинами покупателям.	2		2

	Внемагазинные формы торгового обслуживания. Организация государственного контроля над торговлей.			
<b>Тема 1.11.</b> Тара и тарные операции в магазине.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним. Унификация и стандартизация тары и упаковки. Показатели качества тары. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.	2		2
<b>Тема 1.12.</b> Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли.	Защита прав потребителей. Контроль качества обслуживания.	2		2
<b>Раздел 2. Санитария и гигиена.</b>				
<b>Тема 2.1.</b> Личная гигиена работников предприятий торговли.	Основные сведения о санитарии и гигиене труда. Понятие о личной гигиене. Санитарные требования к содержанию кожи тела и рук работников торговли. Содержание полости рта. Санитарная одежда и правила её ношения и хранения. Санитарный режим поведения. Медицинские обследования. Санитарный контроль. Инфекционные заболевания персонала предприятий торговли и их предупреждение.	2		2
<b>Тема 2.2.</b> Санитарные требования к содержанию помещений и инвентаря.	Требования к устройству предприятий. Дезинфицирование. Санитарные требования к оборудованию. Оценка качества пищевых продуктов. Санитарные требования к продаже пищевых товаров. Санитарно-эпидемиологический надзор.	2		2
<b>Раздел 3. Охрана труда и техника безопасности.</b>				
<b>Тема 3.1.</b> Организация охраны труда в торговле.	Нормативно-правовая база охраны труда. Понятие и назначение охраны труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника в области охраны труда в торговле. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Вредные производственные факторы.	2		2
<b>Тема 3.2.</b> Техника безопасности.	Понятие, назначение и регламентация техники безопасности. Требования техники безопасности к технологическим процессам. Требования техники безопасности к организации рабочих мест. Техника безопасности при	2		2

	эксплуатации оборудования.			
<b>Тема 3.3.</b> Пожарная безопасность.	Организация пожарной безопасности на предприятиях торговли. Правила пожарной безопасности. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в организациях. Противопожарный инструктаж. Основные причины возникновения пожаров. Средства пожаротушения и пожарной сигнализации. Электробезопасность.	2		2

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.04 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Организация и технология розничной торговли»:

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролёр-кассир» - М.: Издательский дом «Дашков и К<sup>0</sup>», 2009. -184с.
2. Технология розничной торговли: учеб. Пособие для нач. проф. образования/ Л.А. Брагин, И.Б. Стукалова, С.С. Шипилова (и др.); под ред. Л.А. Брагина. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 128с.
3. Кодексы. Законы. Нормы. Налоговый кодекс Российской Федерации.- Новосибирск: Сиб. унив. изд-во. 2010.
4. Марочкина Ю.Н. Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг: - М.: Омега-Л. 2007.
5. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач. проф. образования/Т.С.Голубкина и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2007
6. Основы микробиологии, производственной санитарии гигиены: учеб. пособие/ Горохова С.С., Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. – М.: Издательский центр «Академия», 2008.
7. Основы физиология питания, микробиологии, гигиены и санитарии: учебник для нач. проф. образования/ З.П. Матюхина. – 3-е изд., испр. и допол. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.

8. Микробиология, санитария и гигиена в торговле. Трушина В.Т. «Феникс» Ростов на Дону 2009 г.

Дополнительные источники:

1. Журнал «Современная торговля».
2. Журнал «Торговое дело»
3. Журнал «Спрос»
4. Газета «Российская торговля»
5. Учебное пособие для гигиенического обучения работников общественного питания. Красильщиков В.П. Москва 2009г.

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.grandars.ru/http://5ballov.qip.ru/referats/>
2. <http://www.bestreferat.ru/>
3. <http://ru.wikipedia.org/>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Уметь:</b>	
Устанавливать вид и тип торговли по идентифицирующим признакам.	Устный опрос. Тестирование.
Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.	Устный опрос. Тестирование.
Применять правила торгового обслуживания в профессиональной деятельности.	Устный опрос. Решение ситуационных задач.
Соблюдать санитарные правила для организации торговли; определять органолептическим методом качество продуктов.	Тестирование.
Соблюдать санитарно-эпидемиологические требования, предупреждать размножение инфекционных заболеваний и порчу продуктов.	Устный опрос.
Использовать в своей работе основные законодательные положения по охране труда и производственной экологии.	Устный и письменный опрос. Тестирование.
Организовать технологический процесс и рабочее место с учетом правил техники безопасности, санитарии, пожарной безопасности.	Устный опрос. Решение ситуационных задач.
Правильно пользоваться оборудованием и инвентарем.	Устный и письменный опрос. Тестирование.
Применять безопасные приемы работы и в случае необходимости правильно ориентироваться в экстренной ситуации.	Устный и письменный опрос. Тестирование.
Оказывать первую медицинскую помощь при поражении электрическим током, ожогах, механических травмах.	Устный опрос. Решение ситуационных задач.
<b>Знать:</b>	
Услуги розничной торговли, их классификацию и качество.	Тестирование.
Виды розничной торговой сети и их характеристик.	Тестирование.
Типизацию и специализацию розничной торговой сети.	Тестирование.
Особенности технологических планировок организаций торговли.	Тестирование.
Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.	Тестирование.
Основы товароснабжения в торговле.	Тестирование.
Основные виды тары и тароматериалов, знать основы тарооборота.	Тестирование.

Технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже.	Решение ситуационных задач. Тестирование.
Размещение и выкладку; правила торгового обслуживания и торговли товарами.	Тестирование.
Требования к обслуживающему персоналу.	Тестирование.
Нормативную документацию по защите прав потребителей.	Решение ситуационных задач. Тестирование.
Нормативно-правовую базу санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли.	Тестирование. Устный опрос.
Требования к личной гигиене персонала.	Тестирование. Устный опрос.
Основные законодательные положения по охране труда и производственной экологии.	Устный опрос.
Правила производственной санитарии.	Устный опрос.
Требования техники безопасности, производственной экологии, санитарии и пожарной безопасности к устройству и содержанию предприятий.	Устный опрос.
Организацию технологических процессов и рабочих мест.	Устный и письменный опрос. Тестирование.
Правила электробезопасности.	Устный опрос.
Технику безопасности при эксплуатации технологического оборудования.	Устный и письменный опрос. Тестирование.
Правила пожарной безопасности.	Устный и письменный опрос. Тестирование.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01**  
*КОД*

**ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

по профессии: **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор КГБПОУ

«Каменский агротехнический техникум»

Г.И. Морозов

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01**  
*КОД*

**ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

по профессии 38.01.02 **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая программа профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723., зарегистрированного в Минюсте РФ № 29470 от 20 августа 2013 г.

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» составлена для комплексного освоения обучающимися профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир», формирования общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимся по профессии.

Программа данного модуля включает МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами, учебную практику в лаборатории и производственную практику на торговых предприятиях города.

На изучение МДК отводится 32 часа учебного времени, в том числе на практические занятия обучающихся 14 часов.

МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Организация и технология розничной торговли».

На учебную практику профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» отводится 36 часов. При прохождении обучающимися учебной практики в учебных мастерских и лабораториях предусмотрено деление группы на 2 подгруппы при количестве обучающихся в группе 24 и более человек.

**Учебная практика данного профессионального модуля** проводится в лабораториях «Учебный магазин» и «Торгово-технологическое оборудование» под руководством мастера производственного обучения.

На учебной практике мастер производственного обучения отрабатывает с обучающимися навыки приемки, подготовки к продаже и продажи непродовольственных товаров. Продолжительность одного занятия 6 часов. Учебная практика проводится после изучения определенных тем по междисциплинарному курсу МДК 01.01. «Розничная торговля непродовольственными товарами».

### **Задачи учебной практики:**

- формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений, обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»;
- обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций профессии.

На производственную практику профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» отводится 40 часов.

### **Задачи производственной практики:**

- закрепление и совершенствование приобретенных в процессе обучения профессиональных умений обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»;

- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм.

**Производственная практика** обучающихся проводится в организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждой организацией, куда направляются обучающиеся.

**Сроки** проведения производственной практики устанавливаются образовательным учреждением в соответствии с ППКРС СПО.

**В организации и проведении производственной практики** участвуют образовательное учреждение и организации.

Образовательное учреждение:

- планируют и утверждают в учебном плане все виды практики в соответствии с ППКРС СПО, с учетом договоров с организациями;
- заключают договоры на организацию и проведение производственной практики;
- совместно с организацией определяют объекты производственной практики, согласовывают программу и планируемые результаты практики;
- осуществляют руководство практикой;
- контролируют реализацию программы и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;
- организуют процедуру оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных обучающимися, в ходе прохождения производственной практики.

Организации, участвующие в организации и проведении практики:

- заключают договоры на организацию и проведение практики;
- согласовывают программу производственной практики, планируемые результаты практики, задание на практику, участвуют в формировании оценочного материала для оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных обучающимися, в ходе прохождения производственной практики;
- издают приказ о прохождении практики обучающимися;
- предоставляют рабочие места практикантам, назначают руководителей практики, определяют наставников;
- обеспечивают безопасные условия прохождения производственной практики обучающимися;
- проводят инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в организации.

Обучающиеся, при прохождении производственной практики в организациях:

- **полностью выполняют задания, предусмотренные программами практики;**
- **соблюдают действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;**
- **строго соблюдают требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности.**

Организацию и руководство производственной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации.

**Непосредственное руководство производственной практикой учебной группы осуществляется мастером производственного обучения.**

В период прохождения производственной практики, с момента зачисления обучающихся на них, распространяются **требования охраны труда** и правила внутреннего трудового распорядка, действующие в организации, а также трудовое законодательство, в том числе в части государственного социального страхования.

Результаты прохождения практики обучающимися представляются в образовательные учреждения и учитываются при итоговой аттестации.

По окончании изучения профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» проводится квалификационный экзамен.

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01: «ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

## 1.1 Область применения программы

Программа профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 38.01.02 «*Продавец, контролёр-кассир*» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *продажа непродовольственных товаров* и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

Программа профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

### **иметь практический опыт:**

обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров

### **уметь:**

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических и культурно-бытового назначения);

- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу.
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп.

**знать:**

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров. Назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда

**Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Всего 108 часов, в том числе:

- междисциплинарный курс МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами» - 32 часа;
- учебная практика УП.01 – 36 часов;
- производственная практика ПП.01 – 40 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01: «ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Продажа непродовольственных товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата освоения практики
	<b>Продажа непродовольственных товаров</b>
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения, определённых руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01: «ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

#### 3.1. Объем и виды учебной работы

№ п/п	Структура профессионального модуля	Всего часов	Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	
			Лекции	Практические занятия
1.	МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами»	32	18	14
2.	УП.01 Учебная практика ПМ.01	36		
3.	ПП.01 Производственная практика ПМ.01	40		

#### 3.2. Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами» профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Тема 1</b> Общая часть товароведения	Предмет и задачи товароведения непродовольственных товаров. Классификация и ассортимент непродовольственных товаров. Маркировка непродовольственных товаров. Качество непродовольственных товаров. Стандартизация и сертификация непродовольственных товаров. Мебель и оборудование, применяемые для продажи непродовольственных товаров.	2		2
<b>Тема 2</b> Текстильные товары	Натуральные волокна. Искусственные и синтетические волокна. Пряжа и нити. Ткацкие переплетения. Основные виды отделки тканей. Ассортимент тканей. Приёмка и подготовка тканей к продаже. Маркировка, упаковка и хранение	2		2

	тканей. Материалы для производства одежды. Трикотажные переплетения. Проектирование и производство одежды. Классификация и ассортимент швейных и трикотажных товаров. Шкала типоразмеров и требования к качеству швейных и трикотажных товаров. Маркировка, упаковка и хранение швейных и трикотажных товаров. Торговое оборудование, применяемое для продажи швейных и трикотажных товаров.			
	<b>Практическая работа № 1</b> Изучение ассортимента швейных и трикотажных товаров.		2	2
<b>Тема 3</b> Меховые товары	Основные свойства пушно-меховых полуфабрикатов. Ассортимент основных видов пушно-меховых полуфабрикатов. Ассортимент меховых и овчинно-шубных изделий. Основные требования к качеству пушно-меховых изделий. Маркировка и упаковка, хранение пушно-меховых изделий. Подготовка к продаже, размещение, выкладка и продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	2		2
	<b>Практическая работа № 2</b> Изучение ассортимента меховых товаров.		2	2
<b>Тема 4</b> Обувные товары	Кожевенное сырьё для производства обуви. Искусственные обувные материалы. Детали обуви. Методы крепления подошвы. Ассортимент кожаной обуви. Качество и маркировка кожаной обуви. Факторы, формирующие потребительские свойства резиновой обуви. Ассортимент, качество и маркировка резиновой обуви. Факторы, формирующие потребительские свойства валяной обуви. Ассортимент, качество и маркировка валяной обуви. Виды мебели и инвентарь для выкладки и продажи обуви. Приёмка и подготовка к продаже обуви. Упаковка и хранение обуви. Правила продажи и обмена обуви	2		2
	<b>Практическая работа № 3</b> Изучение ассортимента обувных товаров.		2	2
<b>Тема 5</b> Хозяйственные товары	Сырьё стекольного производства. Декорирование стеклянных изделий. Характеристика ассортимента стеклянных изделий. Требования к качеству стеклянных изделий. Маркировка, упаковка и хранение стеклянных изделий. Разновидности керамики. Украшения керамических изделий. Характеристика ассортимента керамических изделий. Требования к	2		2

	качеству, маркировка, упаковка и хранение керамических изделий. Общие сведения о металлах. Защитные покрытия. Характеристика ассортимента металлических хозяйственных товаров. Требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение металлических хозяйственных товаров. Общие сведения о пластмассах. Характеристика ассортимента пластмассовых изделий. Требования к качеству, упаковка, маркировка, хранение пластмассовых изделий. Моющие средства, лакокрасочные товары. Средства для чистки, клеи и минеральные удобрения. Требования к качеству, упаковка и маркировка бытовых химических товаров.			
	<b>Практическая работа № 4</b> Изучение ассортимента хозяйственные товары.		2	2
<b>Тема 6</b> Галантерейные товары	Текстильная галантерея. Кожаная галантерея. Галантерейные изделия из пластмасс и поделочных материалов. Металлическая галантерея. Щёточные изделия и зеркала. Швейная галантерея.	2		2
	<b>Практическая работа № 5</b> Изучение ассортимента галантерейных товаров.		2	2
<b>Тема 7</b> Ювелирные товары и часы	Драгоценные и цветные металлы и их сплавы. Драгоценные, полудрагоценные и поделочные камни. Классификация и ассортимент ювелирных изделий. Маркировка, упаковка и клеймение ювелирных товаров. Размещение, выкладка и продажа ювелирных товаров. Классификация и ассортимент часов. Маркировка часов и особенности их продажи.	2		2
<b>Тема 8</b> Парфюмерно-косметические товары	Характеристика ассортимента парфюмерных товаров. Требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение парфюмерных товаров. Характеристика ассортимента косметических товаров. Требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение косметических товаров. Туалетное мыло. Подготовка к продаже и правила продажи парфюмерно-косметических товаров.	2		2
	<b>Практическая работа № 6</b> Изучение ассортимента парфюмерно-косметических товаров.		2	2
<b>Тема 9</b> Товары культурно-бытового назначения	Школьно-письменные и канцелярские товары. Классификация игрушек. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение игрушек. Ассортимент, требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение	2		2

	спортивного инвентаря. Радиоприёмные устройства. Радиоэлектронная аппаратура. Особенности продажи бытовой радиоэлектронной аппаратуры. Светочувствительные материалы и фотохимикаты. Фотографические аппараты. Классификация электробытовых товаров. Ассортимент, качество проводов и шнуров, установочных изделий, источников света и бытовых светильников. Ассортимент и качество электронагревательных приборов и электрических бытовых машин. Основные требования, предъявляемые к мебели. Классификация и ассортимент мебели. Строительные товары.			
	<b>Практическая работа № 7</b> Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения.		2	2

### 3.3. Тематический план и содержание учебной практики профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов	Уровень освоения
<b>Тема 1</b> Продажа текстильных товаров	Распознавание ассортимента текстильных товаров. Качество текстильных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи текстильных товаров. Виды упаковки, маркировки текстильных товаров, правила хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	2
<b>Тема 2</b> Продажа обувных товаров	Распознавание ассортимента обувных товаров. Качество обувных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи обувных товаров. Виды упаковки, маркировки обувных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	

<p><b>Тема 3</b> Продажа хозяйственных товаров</p>	<p>Распознавание ассортимента хозяйственных товаров. Качество хозяйственных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи хозяйственных товаров. Виды упаковки, маркировки хозяйственных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление подарочных наборов. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.</p>	6	2
<p><b>Тема 4</b> Продажа галантерейных товаров</p>	<p>Распознавание ассортимента галантерейных товаров. Качество галантерейных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи галантерейных товаров. Виды упаковки, маркировки галантерейных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление подарочных наборов. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.</p>	6	2
<p><b>Тема 5</b> Продажа парфюмерно-косметических товаров</p>	<p>Распознавание ассортимента парфюмерно-косметических товаров. Качество парфюмерно-косметических товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи парфюмерно-косметических товаров. Виды упаковки, маркировки парфюмерно-косметических товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление подарочных наборов. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.</p>	6	2
<p><b>Тема 6</b> Продажа товаров культурно-бытового назначения</p>	<p>Распознавание ассортимента товаров культурно-бытового назначения. Качество товаров культурно-бытового назначения, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи товаров культурно-бытового назначения. Виды упаковки, маркировки товаров культурно-бытового назначения, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление подарочных наборов. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.</p>	6	2

### 3.4. Тематический план и содержание производственной практики профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов	Уровень освоения
<p><b>Тема 1</b> Ознакомление с торговым предприятием.</p>	<p>Требования безопасности труда и противопожарные мероприятия на торговом предприятии. Инструктаж по правилам безопасности на рабочем месте. Режим работы магазина. Устройство магазина, планировка торгового зала. Торговое оборудование для продажи непродовольственных товаров. Знакомство с ассортиментом непродовольственных товаров магазина, основными поставщиками товаров. Подготовка рабочего места продавца.</p>	8	2
<p><b>Тема 2</b> Приемка и подготовка непродовольственных товаров к продаже.</p>	<p>Участие в приёмке непродовольственных товаров. Работа с сопроводительными документами и документами, удостоверяющими качество непродовольственных товаров. Определение качества непродовольственных товаров органолептическим методом. Размещение товаров на хранение в складских и подсобных помещениях. Вскрытие тары и распаковывание товаров с соблюдением правил ТБ. Осуществление предпродажной подготовки непродовольственных товаров (осмотр внешнего вида, очистка от пыли, отпаривание, утюжка, проверка целостности, комплектности и т. д).</p>	8	2
<p><b>Тема 3</b> Размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале.</p>	<p>Размещение и выкладка непродовольственных товаров на торговом технологическом оборудовании с применением различных видов выкладки и в соответствии с СанПиН. Пополнение рабочего запаса товаров. Оформление ценников на непродовольственные товары и размещение их на торговом оборудовании. Оформление витрин различными способами. Составление и оформление подарочных наборов товаров различных групп.</p>	8	2
<p><b>Тема 4</b> Обслуживание и консультирование покупателей при продаже непродовольственных товаров.</p>	<p>Оказание помощи в выборе непродовольственных товаров, предложение и показ товара. Ознакомление с ценами, ассортиментом. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента. Обслуживание покупателей, расчет за покупку с применением ККТ. Овладение навыками быстрого и точного подсчета стоимости покупки. Проверка реквизитов чека, оформление товарных чеков. Отработка навыков упаковки непродовольственных товаров различными способами.</p>	8	2

	<p>Консультирование о свойствах и качестве непродовольственных товаров, исходном сырье, о сроках реализации, гарантийных сроках, сроках годности.</p> <p>Консультирование о назначении непродовольственных товаров, об отличительных качествах, особенностях и способах изготовления.</p> <p>Консультирование о правилах обмена и возврата непродовольственных товаров.</p> <p>Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента.</p>		
<p><b>Тема 5</b> Работа с документами.</p>	<p>Ознакомление с первичными документами. Таксировка первичных документов.</p> <p>Составление актов на брак, бой, лом, недостачу, пересортицу, уценку.</p> <p>Составление товарно - денежного отчёта.</p> <p>Ознакомление с сертификатами, удостоверениями о качестве и стандартами на товары.</p>	8	2

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01: «ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы профессионального модуля ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров» требует наличия учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли», лаборатории торгово-технологического оборудования и учебного магазина.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- персональный компьютер;
- мультимедийный проектор;
- торговая мебель;
- натуральные образцы непродовольственных товаров.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить на предприятиях торговли.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### **Основные источники:**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей», Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2009г.
2. А.Н. Неверов, Т.И. Чалых и др. «Товароведение и организация торговли непродовольственных товаров», М., «Академия», 2006г.
3. Н.С. Моисеенко «Товароведение непродовольственных товаров», М., «Феникс», 2003г.
4. М.Г. Ильина «Товароведение непродовольственных товаров. Практикум», М., «Академия», 2012г.

5. Н.В.Яковенко «Товароведение непродовольственных товаров. Рабочая тетрадь», М., «Академия», 2007г.
6. И.В. Муравина «Основы товароведения», М., «Академия», 2007г.
7. Л.А. Брагина, И.Б. Стукалова «Технология розничной торговли», М., «Академия», 2006г.
8. И.Д. Еналеева, О.С. Кулакова и др. «Правила торговли. Защита прав потребителя. Защита прав продавца», Ростов н/Д., «МарТ», 2005г.
9. Ю.Н. Марочкина «Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг», М., «Омега-Л», 2007г.
10. Н.В. Косолапова «Оборудование предприятий торговли для продажи товаров», М., «Академия», 2008г.
11. Н.В. Косолапова «Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже», М., «Академия», 2008г.
12. М.И. Ботов, В.Д. Елхина и др. «Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания», М., «Академия», 2003г.

#### **Дополнительные источники:**

1. ГОСТы.
2. Журнал «Современная торговля».
3. Журнал «Торговое дело».
4. Журнал «Спрос».
5. Газета «Российская торговля».
6. <http://www.grandars.ru/>
7. <http://www.foodcafe.ru/>
8. <http://imperiyaakrup.ru/>
9. <http://www.comodity.ru/>
10. <http://revolution.allbest.ru/>
11. <http://www.allcheese.ru/>
12. <http://www.bestreferat.ru/>
13. <http://5ballov.qip.ru/referats/>
14. <http://ru.wikipedia.org/>

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров».

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

**Инженерно-педагогический состав:** дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Основы деловой культуры», «Основы бухгалтерского учета», «Организация и технология розничной торговли», «Санитария и гигиена» и «Безопасность жизнедеятельности».

**Мастера:** наличие на 1-2 квалификационного разряда выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников, с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01:  
«ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»  
(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оценка качества товаров различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических и культурно-бытового назначения) по органолептическим показателям;</li> <li>• знание ассортимента непродовольственных товаров;</li> <li>• определение факторов, формирующих и сохраняющих потребительские свойства товаров различных товарных групп</li> </ul>	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
ПК 1.2. Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладки на торговом технологическом оборудовании	<ul style="list-style-type: none"> <li>• знание основных видов торговой мебели и торгового инвентаря</li> <li>• подготовка к работе весоизмерительного оборудования;</li> <li>• идентифицирование отдельных видов мебели для торговых организаций;</li> <li>• знание технологии приёмки товаров;</li> <li>• знание технологии хранения и подготовки товаров к продаже;</li> <li>• знание технологии размещения товаров в торговом зале и выкладки товаров на торговом технологическом оборудовании</li> </ul>	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
ПК 1.3. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• консультирование покупателей о свойствах и правилах эксплуатации товаров;</li> <li>• расшифровка маркировки, клеймения и символов по уходу;</li> <li>• взвешивание товаров отдельных товарных групп.</li> <li>• продажа отдельных видов непродовольственных товаров;</li> <li>• оформление интерьера магазина;</li> <li>• знание правил продажи отдельных видов непродовольственных товаров</li> </ul>	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы

ПК Осуществление контроля сохранностью товарно- материальных ценностей	1.4. за	<ul style="list-style-type: none"> <li>• правила заполнения документов;</li> <li>• составление договора о материальной ответственности;</li> <li>• составление первичных документов на поступление, выбытие и списание товарно-материальных ценностей;</li> <li>• составление товарно-денежного отчёта;</li> <li>• правила проведения инвентаризации и выведение её результатов</li> </ul>	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
--	------------	--	--

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.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; - оценка эффективности и качества выполнения.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торговли; - оценка и коррекция собственной деятельности; - оценка результатов своей работы.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные источники.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной

деятельности		практикам.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	- соблюдение правил реализации товаров в соответствии со всеми действующими правилами, санитарными нормами и стандартами.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 02**  
*КОД*

**ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

по профессии: «Продавец, контролер-кассир»  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор КГБПОУ

«Каменский агротехнический техникум»

\_\_\_\_\_ Г.И. Морозов

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 02**  
*КОД*

**ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

по профессии 38.01.02 **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая программа профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723., зарегистрированного в Минюсте РФ № 29470 от 20 августа 2013 г.

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» составлена для комплексного освоения обучающимися профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир», формирования общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимся по профессии.

Программа данного модуля включает МДК 02.01 Розничная торговля продовольственными товарами, учебную практику в лаборатории и производственную практику на торговых предприятиях города.

На изучение МДК отводится 40 часов учебного времени, в том числе на практические занятия обучающихся 18 часов.

МДК 02.01. Розничная торговля продовольственными товарами обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Организация и технология розничной торговли».

На учебную практику профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» отводится 36 часов. При прохождении обучающимися учебной практики в учебных мастерских и лабораториях предусмотрено деление группы на 2 подгруппы при количестве обучающихся в группе 24 и более человек.

**Учебная практика данного профессионального модуля** проводится в лабораториях «Учебный магазин» и «Торгово-технологическое оборудование» под руководством мастера производственного обучения.

На учебной практике мастер производственного обучения отрабатывает с обучающимися навыки приемки, подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров. Продолжительность одного занятия 6 часов.

Учебная практика проводится после изучения определенных тем по междисциплинарному курсу МДК 02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами».

### **Задачи учебной практики:**

- формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений, обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»;
- обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций профессии.

На производственную практику профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» отводится 40 часов.

### **Задачи производственной практики:**

- закрепление и совершенствование приобретенных в процессе обучения профессиональных умений обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»;

- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм.

**Производственная практика** обучающихся проводится в организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждой организацией, куда направляются обучающиеся.

**Сроки** проведения производственной практики устанавливаются образовательным учреждением в соответствии с ППКРС СПО.

**В организации и проведении производственной практики** участвуют образовательное учреждение и организации.

Образовательное учреждение:

- планируют и утверждают в учебном плане все виды практики в соответствии с ППКРС СПО, с учетом договоров с организациями;
- заключают договоры на организацию и проведение производственной практики;
- совместно с организацией определяют объекты производственной практики, согласовывают программу и планируемые результаты практики;
- осуществляют руководство практикой;
- контролируют реализацию программы и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;
- организуют процедуру оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных обучающимися, в ходе прохождения производственной практики.

Организации, участвующие в организации и проведении практики:

- заключают договоры на организацию и проведение практики;
- согласовывают программу производственной практики, планируемые результаты практики, задание на практику, участвуют в формировании оценочного материала для оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных обучающимися, в ходе прохождения производственной практики;
- издают приказ о прохождении практики обучающимися;
- предоставляют рабочие места практикантам, назначают руководителей практики, определяют наставников;
- обеспечивают безопасные условия прохождения производственной практики обучающимися;
- проводят инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в организации.

Обучающиеся, при прохождении производственной практики в организациях:

- **полностью выполняют задания, предусмотренные программами практики;**
- **соблюдают действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;**
- **строго соблюдают требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности.**

Организацию и руководство производственной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации.

**Непосредственное руководство производственной практикой учебной группы осуществляется мастером производственного обучения.**

В период прохождения производственной практики, с момента зачисления обучающихся на них, распространяются **требования охраны труда** и правила внутреннего трудового распорядка, действующие в организации, а также трудовое законодательство, в том числе в части государственного социального страхования.

Результаты прохождения практики обучающимися представляются в образовательные учреждения и учитываются при итоговой аттестации.

По окончании изучения профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» проводится квалификационный экзамен.

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02: «ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

## 1.1 Область применения программы

Программа профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 38.01.02 «*Продавец, контролёр-кассир*» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *продажа продовольственных товаров* и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

Программа профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

### **иметь практический опыт:**

обслуживание покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров

### **уметь:**

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование.

**знать:**

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов; особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

**Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Всего 116 часов, в том числе:

- междисциплинарный курс МДК 02.01 «Розничная торговля продовольственными товарами» - 40 часов;
- учебная практика УП.02 – 36 часов;
- производственная практика ПП.02 – 40 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02: «ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Продажа продовольственных товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата освоения практики
	<b>Продажа продовольственных товаров</b>
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 2.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
ПК 2.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 2.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
ПК 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ПК 2.7	Изучать спрос покупателей.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения, определённых руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02: «ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

#### 3.1. Объем и виды учебной работы

№ п/п	Структура профессионального модуля	Всего часов	Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	
			Лекции	Практические занятия
1.	МДК 02.01 «Розничная торговля продовольственными товарами»	40	22	18
2.	УП.02 Учебная практика ПМ.02	36		
3.	ПП.02 Производственная практика ПМ.02	40		

#### 3.2. Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК 02.01 «Розничная торговля продовольственными товарами» профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Тема 1</b> Общая часть товароведения	Предмет и задачи товароведения продовольственных товаров. Классификация и ассортимент продовольственных товаров. Виды, формы и средства товарной информации. Штриховое кодирование товаров. Качество продовольственных товаров. Стандартизация и сертификация товаров. Химический состав и пищевая ценность продовольственных товаров. Хранение продовольственных товаров. Немеханическое оборудование продовольственных магазинов. Весоизмерительное оборудование. Холодильное и тепловое оборудование. Измельчительно-режущее и фасовочно-упаковочное оборудование.	2		2

	<b>Практическая работа № 1</b> Расшифровка товарной информации.		2	2
<b>Тема 2</b> Зерномучные товары	Основные зерновые культуры: строение зерна, химический состав зерна, характеристика зерновых культур. Крупы: ассортимент, характеристика, требования к качеству. Мука. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи муки. Хлебобулочные изделия: ассортимент хлебобулочных изделий. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи хлебобулочных изделий. Макаронные изделия. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи муки, крупы и макаронных изделий.	2		2
	<b>Практическая работа № 2</b> Изучение ассортимента зерномучных товаров.		2	2
<b>Тема 3</b> Овощи свежие и переработанные	Классификация овощных товаров, химический состав. Клубнеплоды Корнеплоды. Капустные и луковые овощи. Тыквенные и томатные овощи. Бобовые и зерновые овощи. Салатно-шпинатные овощи. Пряные и десертные овощи. Особенности продажи, подготовка к продаже и продажа свежих овощей. Сушеные замороженные овощи. Свежие и переработанные грибы. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи переработанных овощей.	2		2
<b>Тема 4</b> Плоды свежие и переработанные	Классификация плодов, химический состав. Семечковые плоды Косточковые плоды. Ягоды. Субтропические и тропические плоды. Орехоплодные. Особенности продажи, подготовка к продаже и продажа свежих плодов. Сушеные замороженные плоды, и ягоды. Плодовые консервы. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи переработанных плодов.	2		2
	<b>Практическая работа № 3</b> Изучение ассортимента плодоовощных товаров.		2	2
<b>Тема 5</b> Пищевые жиры	Растительные масла. Масло коровье. Животные жиры и топленые. Маргарин и кулинарные жиры. Особенности приёмки, подготовки к продаже и продажа масла животного и жиров.	2		2
	<b>Практическая работа № 4</b> Изучение ассортимента пищевых жиров.		2	2

<b>Тема 6</b> Молочные товары	Молоко и сливки. Кисломолочные продукты и напитки. Молочные консервы, сухие и детские молочные продукты. Сыры. Мороженое. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи молочных товаров.	2		2
	<b>Практическая работа № 5</b> Изучение ассортимента молочных товаров.		2	2
<b>Тема 7</b> Яичные товары	Яйцо. Меланж и яичный порошок. Особенности приёмки, подготовки к продаже и продажи яичных товаров.	2		2
<b>Тема 8</b> Вкусовые товары	Пряности, приправы. Чай и чайные напитки. Кофе и кофейные напитки. Табачные изделия. Безалкогольные напитки. Ликёроводочные изделия. Вина. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи вкусовых товаров.	2		2
	<b>Практическая работа № 6</b> Изучение ассортимента вкусовых товаров.		2	2
<b>Тема 9</b> Кондитерские товары	Крахмал. Сахар и заменители сахара. Мёд. Фруктово-ягодные кондитерские изделия. Халва, восточные сладости. Мучные кондитерские изделия. Карамель и конфеты. Шоколад и какао-порошок. Кондитерские изделия детского и диетического назначения. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи кондитерских изделий.	2		2
	<b>Практическая работа № 7</b> Изучение ассортимента кондитерских товаров.		2	2
<b>Тема 10</b> Мясные товары	Ткани мяса, химический состав и пищевая ценность. Классификация и клеймение мяса. Субпродукты. Мясо птицы и пернатой дичи Колбасные изделия. Мясные копчёности. Мясные консервы. Мясные полуфабрикаты и кулинарные изделия. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи мясных товаров.	2		2
	<b>Практическая работа № 8</b> Изучение ассортимента мясных товаров.		2	2
<b>Тема 11</b> Рыбные товары	Химический состав и пищевая ценность рыб. Строение рыб, семейства рыб. Рыба живая, охлаждённая и мороженая. Солёная рыба. Вяленая и сушёная рыба. Копчёная рыба. Балычные изделия и икра. Рыбные консервы и пресервы. Нерыбные пищевые продукты моря. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи рыбных товаров.	2		2

	<b>Практическая работа № 9</b> Изучение ассортимента рыбных товаров.		2	2
--	---	--	---	---

### 3.3. Тематический план и содержание учебной практики профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов	Уровень освоения
<b>Тема 1</b> Продажа зерномучных товаров	Распознавание ассортимента зерномучных товаров. Качество зерномучных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи зерномучных товаров. Виды упаковки, маркировки зерномучных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	2
<b>Тема 2</b> Продажа плодоовощных товаров	Распознавание ассортимента плодоовощных товаров. Качество плодоовощных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи плодоовощных товаров. Виды упаковки, маркировки плодоовощных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	2
<b>Тема 3</b> Продажа молочных и яичных товаров	Распознавание ассортимента молочных и яичных товаров. Качество молочных и яичных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи молочных и яичных товаров. Виды упаковки, маркировки молочных и яичных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	2
<b>Тема 4</b> Продажа вкусовых товаров	Распознавание ассортимента вкусовых товаров. Качество вкусовых товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи вкусовых товаров. Виды упаковки, маркировки вкусовых товаров, правила и сроки хранения.	6	2

	Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.		
<b>Тема 5</b> Продажа кондитерских товаров	Распознавание ассортимента кондитерских товаров. Качество кондитерских товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи кондитерских товаров. Виды упаковки, маркировки кондитерских товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	2
<b>Тема 6</b> Продажа мясных и рыбных товаров	Распознавание ассортимента мясных и рыбных товаров. Качество мясных и рыбных товаров, факторы, влияющие на него. Особенности приемки, подготовки к продаже и продажи мясных и рыбных товаров. Виды упаковки, маркировки мясных и рыбных товаров, правила и сроки хранения. Консультирование и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Оформление товарных чеков.	6	2

### 3.4. Тематический план и содержание производственной практики профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов	Уровень освоения
<b>Тема 1</b> Ознакомление с торговым предприятием.	Требования безопасности труда и противопожарные мероприятия на торговом предприятии. Инструктаж по правилам безопасности на рабочем месте. Режим работы магазина. Устройство магазина, планировка торгового зала. Торговое оборудование для продажи продовольственных товаров. Знакомство с ассортиментом продовольственных товаров магазина, основными поставщиками товаров. Подготовка рабочего места продавца.	8	2
<b>Тема 2</b> Приемка и подготовка продовольственных товаров к продаже.	Участие в приёмке продовольственных товаров. Работа с сопроводительными документами и документами, удостоверяющими качество продовольственных товаров. Определение качества продовольственных товаров органолептическим методом.	8	2

	Размещение товаров на хранение в складских и подсобных помещениях. Вскрытие тары и распаковывание товаров с соблюдением правил ТБ. Осуществление предпродажной подготовки продовольственных товаров (осмотр внешнего вида, очистка от пыли, стружки, фасовка, проверка целостности, комплектности и т. д.)		
<b>Тема 3</b> Размещение и выкладка продовольственных товаров в торговом зале.	Размещение и выкладка продовольственных товаров на торгово-технологическом оборудовании с применением различных видов выкладки и в соответствии с СанПиН. Пополнение рабочего запаса товаров. Оформление ценников на продовольственные товары и размещение их на торговом оборудовании. Оформление витрин различными способами.	8	2
<b>Тема 4</b> Обслуживание и консультирование покупателей при продаже продовольственных товаров.	Оказание помощи в выборе продовольственных товаров, предложение и показ товара. Ознакомление с ценами, ассортиментом. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента. Обслуживание покупателей, расчет за покупку с применением ККТ. Овладение навыками быстрого и точного подсчета стоимости покупки. Проверка реквизитов чека, оформление товарных чеков. Отработка навыков упаковки продовольственных товаров различными способами. Консультирование о свойствах и качестве продовольственных товаров, исходном сырье, о сроках реализации, сроках годности. Консультирование о назначении продовольственных товаров, об отличительных качествах, особенностях и способах использования. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента.	8	2
<b>Тема 5</b> Работа с документами.	Ознакомление с первичными документами Таксировка первичных документов. Составление актов на брак, бой, лом, недостачу, пересортицу, уценку. Составление товарно - денежного отчёта. Ознакомление с сертификатами, удостоверениями о качестве и стандартами на товары.	8	2

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02: «ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы профессионального модуля ПМ 02: «Продажа продовольственных товаров» требует наличия учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли», лаборатории торгово-технологического оборудования и учебного магазина.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно- методической документации.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- персональный компьютер;
- мультимедийный проектор;
- торговая мебель;
- натуральные образцы продовольственных товаров.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить на предприятиях торговли.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### **Основные источники:**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей», Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2009г.
2. Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;
3. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 12.07.2003 № 421)
4. Т.С.Голубкина, Н.С. Никифорова «Справочник по товароведению продовольственных товаров», в 2-х томах, М., «Академия», 2008г.

5. В.А.Тимофеева «Товароведение продовольственных товаров», Ростов н/Д., «Феникс», 2009г.
6. В.Н.Отосина «Практические работы по товароведению продовольственных товаров», Ростов н/Д., «Феникс», 2003г.
7. Г.Н.Кругляков, Г.В.Круглякова «Товароведение продовольственных товаров», М., «Академия», 2007г.
8. А. М. Новикова «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами», М., «Академия», 2000г.
9. Т.С.Голубкина и др. «Розничная торговля продовольственными товарами», М., «Академия», 2007г.
10. А.В.Рыжакова «Товароведение и экспертиза кондитерских товаров» М., «Академия», 2005г.
11. И.В. Муравина «Основы товароведения», М., «Академия», 2007г.
12. Л.А. Брагина, И.Б. Стукалова «Технология розничной торговли», М., «Академия», 2006г.
13. И.Д. Еналеева, О.С. Кулакова и др. «Правила торговли. Защита прав потребителя. Защита прав продавца», Ростов н/Д., «МарТ», 2005г.
14. Ю.Н. Марочкина «Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг», М., «Омега-Л», 2007г.
15. Н.В. Косолапова «Оборудование предприятий торговли для продажи товаров», М., «Академия», 2008г.
16. Н.В. Косолапова «Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже», М., «Академия», 2008г.
17. М.И. Ботов, В.Д. Елхина и др. «Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания», М., «Академия», 2003г.

**Дополнительные источники:**

1. ГОСТы.
2. Журнал «Современная торговля».
3. Журнал «Торговое дело».
4. Журнал «Спрос».
5. Газета «Российская торговля».
6. <http://www.grandars.ru/>
7. <http://www.foodcafe.ru/>
8. <http://imperiyaakup.ru/>
9. <http://www.comodity.ru/>
10. <http://revolution.allbest.ru/>
11. <http://www.allcheese.ru/>
12. <http://www.bestreferat.ru/>
13. <http://www.roman.by/>
14. <http://5ballov.qip.ru/referats/>
15. <http://ru.wikipedia.org/>

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля ПМ. 02 «Продажа продовольственных товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ.02 «Продажа продовольственных товаров».

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

**Инженерно-педагогический состав:** дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Основы деловой культуры», «Основы бухгалтерского учета», «Организация и технология розничной торговли», «Санитария и гигиена» и «Безопасность жизнедеятельности».

**Мастера:** наличие на 1-2 квалификационного разряда выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников, с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02:  
«ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»  
(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	1) проверка наличия соответствия сопроводительных документов: - счет – фактура; - товарно-транспортная накладная; - удостоверение о качестве; - сертификат соответствия - ветеринарных свидетельств 2) приемка товаров по количеству. 3) проверка качества товаров органолептическими методами.	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	- выбор торгово-технологического оборудования; - подготовка рабочего места для выкладки товара; - подготовка весоизмерительного оборудования; - подготовка холодильного оборудования; - подготовка механического и теплового оборудования; - оформление ценников на товары; - выкладка товаров на торгово-технологическом оборудовании;	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	- консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров; - упаковка товаров; - информирование покупателей о противопоказаниях к употреблению; - информирование покупателей об особых свойствах товара;	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	- условия хранения соответствуют хранимому товару; - соблюдается товарное соседство; - используется соответствующее специальное оборудование; - учитывается очередность поступления товара; - соблюдаются сроки годности; - соблюдаются сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	- использование в торговом процессе механического, теплового, весоизмерительного, холодильного оборудования;	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы
ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	-создать условия для сохранности ТМЦ. - размещать и укладывать товар в складских помещениях с соблюдением требований техники безопасности и санитарно гигиенических требований. - оформлять документацию по перемещению товара	практические занятия проверочные работы
ПК 2.7. Изучать спрос покупателей	- анализ видов спроса покупателей.	устный опрос оценка решения ситуационных задач практические занятия проверочные работы

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.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	-демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; - оценка эффективности и качества выполнения.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торговли; -оценка и коррекция собственной деятельности; -оценка результатов своей работы.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и

	электронные источники.	производственной практикам.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	- соблюдение правил реализации товаров в соответствии со всеми действующими правилами, санитарными нормами и стандартами.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
КГБПОУ «КАМЕНСКИЙ АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 03**  
*КОД*

**РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С  
ПОКУПАТЕЛЯМИ**

по профессии: **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

**УТВЕРЖДАЮ:**  
Директор КГБПОУ  
«Каменский агротехнический техникум»  
\_\_\_\_\_ Г.И. Морозов  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 03**  
*КОД*

**РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С  
ПОКУПАТЕЛЯМИ**

по профессии: **«Продавец, контролер-кассир»**  
*НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИИ*

г. Камень-на-Оби  
2018г.

Рабочая программа профессионального модуля «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 100701.01 «Продавец, контролер-кассир», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723., зарегистрированного в Минюсте РФ № 29470 от 20 августа 2013 г.

Составители:

Потапова Галина Максимовна, преподаватель КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

Ухина Лариса Владимировна, мастер производственного обучения КГБПОУ «Каменский агротехнический техникум»

## СОДЕРЖАНИЕ

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» составлена для комплексного освоения обучающимися профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир», формирования общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимися по профессии.

Программа данного модуля включает МДК 03.01 Эксплуатация контрольно-кассовой техники, учебную практику в лаборатории и производственную практику на торговых предприятиях города.

На изучение МДК отводится 22 часа учебного времени, в том числе на практические занятия обучающихся 10 часов.

МДК 03.01 Эксплуатация контрольно-кассовой техники обучающиеся осваивают в специализированном кабинете «Организация и технология розничной торговли».

На учебную практику профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» отводится 60 часов. При прохождении обучающимися учебной практики в учебных мастерских и лабораториях предусмотрено деление группы на 2 подгруппы при количестве обучающихся в группе 24 и более человек.

**Учебная практика данного профессионального модуля** проводится в лабораториях «Учебный магазин» и «Торгово-технологическое оборудование» под руководством мастера производственного обучения.

На учебной практике мастер производственного обучения отрабатывает с обучающимися приемы расчетов с покупателями, навыки работы на контрольно-кассовой технике различных видов. Продолжительность одного занятия 6 часов. Учебная практика проводится после изучения определенных тем по междисциплинарному курсу МДК 03.01. «Эксплуатация контрольно-кассовой техники».

### **Задачи учебной практики:**

- формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений, обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»;
- обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций профессии.

На производственную практику профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» отводится 28 часов.

### **Задачи производственной практики:**

- закрепление и совершенствование приобретенных в процессе обучения профессиональных умений обучающихся по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»;
- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм.

**Производственная практика** обучающихся проводится в организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждой организацией, куда направляются обучающиеся.

**Сроки** проведения производственной практики устанавливаются образовательным учреждением в соответствии с ППКРС СПО.

**В организации и проведении производственной практики** участвуют образовательное учреждение и организации.

Образовательное учреждение:

- планируют и утверждают в учебном плане все виды практики в соответствии с ППКРС СПО, с учетом договоров с организациями;
- заключают договоры на организацию и проведение производственной практики;
- совместно с организацией определяют объекты производственной практики, согласовывают программу и планируемые результаты практики;
- осуществляют руководство практикой;
- контролируют реализацию программы и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;
- организуют процедуру оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных обучающимися, в ходе прохождения производственной практики.

Организации, участвующие в организации и проведении практики:

- заключают договоры на организацию и проведение практики;
- согласовывают программу производственной практики, планируемые результаты практики, задание на практику, участвуют в формировании оценочного материала для оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных обучающимися, в ходе прохождения производственной практики;
- издают приказ о прохождении практики обучающимися;
- предоставляют рабочие места практикантам, назначают руководителей практики, определяют наставников;

- обеспечивают безопасные условия прохождения производственной практики обучающимися;
- проводят инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в организации.

Обучающиеся, при прохождении производственной практики в организациях:

- полностью выполняют задания, предусмотренные программами практики;
- соблюдают действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;
- строго соблюдают требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности.

Организацию и руководство производственной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации.

**Непосредственное руководство производственной практикой учебной группы осуществляется мастером производственного обучения.**

В период прохождения производственной практики, с момента зачисления обучающихся на них, распространяются **требования охраны труда** и правила внутреннего трудового распорядка, действующие в организации, а также трудовое законодательство, в том числе в части государственного социального страхования.

Результаты прохождения практики обучающимися представляются в образовательные учреждения и учитываются при итоговой аттестации.

По окончании изучения профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» проводится квалификационный экзамен.

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 03: «РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

## 1.1 Область применения программы

Программа профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 38.01.02 «*Продавец, контролёр-кассир*» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями* и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
- ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
- ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
- ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.
- ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Программа профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

### **иметь практический опыт:**

- эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей;

### **уметь:**

- осуществлять подготовку ККТ различных видов;
- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризованных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах;

- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности;

**знать:**

- документы, регламентирующие применение ККТ;
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- классификацию устройства ККТ;
- основные режимы ККТ;
- особенности технического обслуживания ККТ;
- признаки платежности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;
- правила оформления документов по кассовым операциям.

**Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Всего 110 часов, в том числе:

- междисциплинарный курс МДК 03.01 «Эксплуатация контрольно-кассовой техники» - 22 часов;
- учебная практика УП.03 – 60 часов;
- производственная практика ПП.03 – 28 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 03: «РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 3.2	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 3.3	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 3.4	Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 3.5	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 03: «РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

#### 3.1. Объем и виды учебной работы

№ п/п	Структура профессионального модуля	Всего часов	Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	
			Лекции	Практические занятия
1.	МДК 03.01 «Эксплуатация контрольно-кассовой техники»	22	12	10
2.	УП.03 Учебная практика ПМ.03	60		
3.	ПП.03 Производственная практика ПМ.03	28		

#### 3.2. Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК 03.01 «Эксплуатация контрольно-кассовой техники» профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов		Уровень освоения
		Л	ПЗ	
<b>Тема 1</b> Торговые расчёты	Метрология и её связь с торговыми вычислениями. Понятие мер и измерений, международная система измерений. Характеристика вычислительных работ в торговле. Понятие числа, характеристика, преобразование чисел в процессе вычислений. Цена, понятие цен, классификация, ценообразование. Сокращённые приёмы устных вычислений. Процентные вычисления. Средние величины. Пропорциональное деление. Товарные вычисления. Завес тары.	2		2
	<b>Практическая работа № 1</b> Вычисления в торговле.		2	2

<b>Тема 2</b> Организация работы на ККТ	Требования к кассиру. Права и обязанности кассира торгового зала. Взаимодействия кассира и покупателя. Организация труда на рабочем месте кассира. Действия кассира-операциониста перед началом и в конце смены. Охрана труда кассиров торгового зала. Правила эксплуатации ККМ. Порядок работы на ККМ. Реквизиты кассового чека и контрольной ленты. Режимы работы ККМ. Уход за ККМ. Причины возникновения неисправностей, способы их устранения. Техническое обслуживание ККТ.	2		2
<b>Тема 3</b> Организация расчётов с покупателями	Признаки платёжеспособности государственных денежных знаков. Аппараты для проверки подлинности банкнот, счёта, фасовки купюр и монет. Системы защиты товаров от хищения в торговых залах. Правила расчётов с покупателями. Ошибки кассира при расчётах с покупателями. Требования, предъявляемые к расчёту с покупателями. Машинные и безмашинные способы расчётов с покупателями. Безналичные расчёты через операционные кассы.	2		2
<b>Тема 4</b> Правила работы на контрольно-кассовых машинах	Характеристика блоков контрольно-кассовых машин разных видов и подготовка их к работе. Работа в различных режимах. Окончание работы.	2		2
	<b>Практическая работа № 2</b> Работа на контрольно-кассовых машинах ЭКР 2102.		2	2
	<b>Практическая работа № 3</b> Работа на контрольно-кассовых машинах разных видов.		2	2
<b>Тема 5</b> Правила работы на POS-терминале	Характеристика блоков POS-терминала. Подготовка к работе. Работа в различных режимах. Реквизиты чеков, отчётных ведомостей. Окончание работы.	2		2
	<b>Практическая работа № 4</b> Работа на POS-терминале.		2	2
<b>Тема 6</b> Документальное оформление кассовых операций	Кассовые отчёты. Порядок ведения журнала кассира-операциониста. Документальное оформление возврата денег покупателям. Сдача торговой выручки в главную кассу. Сдача торговой выручки инкассатору. Кассовая дисциплина, внутренний и внешний аудит.	2		2
	<b>Практическая работа № 5</b> Оформление документации по ведению кассовых операций.		2	2

### 3.3. Тематический план и содержание учебной практики профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов	Уровень освоения
<b>Тема 1</b> Вводное занятие	Учебно-производственные задачи курса, сфера применения приобретенных знаний и умений. Ознакомление обучающихся с лабораторией и правилами внутреннего распорядка. Инструктаж по ОТ и ТБ при работе с ККТ в лаборатории. Охрана труда, электробезопасность, противопожарные мероприятия на предприятиях торговли.	6	2
<b>Тема 2</b> Простейшие методы и средства вычисления	Особенности вычислительных работ в торговле. Именованные числа. Цена и ценообразование. Сокращенные приемы вычислений. Виды микрокалькуляторов и их особенности. Техника работы с микрокалькулятором.	6	2
<b>Тема 3</b> Вычисления в торговле	Процентные вычисления. Средние величины и их вычисления. Пропорциональное деление. Подсчет стоимости покупки и сдачи. Масса нетто, брутто, тары. Завес тары.	6	2
<b>Тема 4</b> Организация расчетов с покупателями	Машинные и безмашинные способы расчетов с покупателями. Безналичные расчеты через операционные кассы. Правила расчетов с покупателями. Распознавание платежеспособности государственных денежных знаков. Требования к кассиру. Обязанности кассира торгового зала. Правила поведения кассира торгового зала. Взаимодействие кассира и покупателя.	6	2
<b>Тема 5</b> Организация работы на контрольно-кассовой технике	Правила эксплуатации ККМ. Порядок работы на ККМ. Реквизиты кассового чека и контрольной ленты. Организация рабочего места кассира в магазине. Действия кассиров-операционистов перед началом и в конце смены. Устранение незначительных неисправностей ККМ. Охрана труда кассиров торгового зала.	6	2
<b>Тема 6</b> Работа на контрольно-кассовой машине ЭКР 2102	Назначение и устройство контрольно-кассовой машины ЭКР 2102. Подготовка ККМ к работе, заправка ленты. Работа в различных режимах. Окончание работы на ККМ ЭКР 2102.	6	2
<b>Тема 7</b> Работа на контрольно-кассовой машине АМС 100Ф	Назначение и устройство контрольно-кассовой машины АМС 100Ф. Подготовка ККМ к работе, заправка ленты. Работа в различных режимах. Окончание работы на ККМ АМС 100Ф.	6	2

<b>Тема 8</b> Работа на контрольно-кассовой машине Меркурий 115Ф	Назначение и устройство контрольно-кассовой машины Меркурий 115Ф. Подготовка ККМ к работе, заправка ленты. Работа в различных режимах. Окончание работы на ККМ Меркурий 115Ф.	6	2
<b>Тема 9</b> Работа на POS-терминале «Штрих-М: Кассир».	Назначение и устройство POS-терминала «Штрих-М: Кассир». Подготовка POS-терминала к работе, заправка ленты. Работа в различных режимах. Окончание работы на POS-терминале «Штрих-М: Кассир».	6	2
<b>Тема 10</b> Документальное оформление кассовых операций	Порядок оформления книги кассира-операциониста. Документальное оформление возврата денег покупателям. Документальное оформление невышедшего чека. Документальное оформление сдачи торговой выручки в главную кассу. Документальное оформление сдачи торговой выручки инкассатору.	6	2

### 3.4. Тематический план и содержание производственной практики профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями»

Наименование разделов и тем	Содержание	Объем часов	Уровень освоения
<b>Тема 1</b> Подготовка контрольно-кассовой техники к работе.	Требования безопасности труда и противопожарные мероприятия на торговом предприятии. Инструктаж по правилам безопасности на рабочем месте. Режим работы магазина. Устройство магазина, планировка торгового зала. Знакомство с ассортиментом магазина, основными поставщиками товаров. Контрольно-кассовая техника магазина. Должностная инструкция контролера-кассира. Подготовка рабочего места кассира. Получение и заправка кассовой ленты в машину. Внесение разменной монеты. Проверка даты и времени в контрольно-кассовой машине. Оформление нулевого чека и «Х-отчета».	4	2
<b>Тема 2</b> Порядок работы на контрольно-кассовой технике	Работа на кассовой машине в режиме «Касса». Расчет с покупателями. Проверка платежеспособности денежных банкнот. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильности цен на товары и услуги. Документальное оформление возврата денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам. Устранение возникающих неисправностей во время работы.	8	2

	Подготовка и сдача денежной выручки. Оформление накладной и препроводительной ведомости при сдаче денежных средств в банк. Оформление «Z - отчета». Оформление «Книги-кассира операциониста».		
<b>Тема 3</b> Работа на POS-терминале	Подготовка POS-терминала к работе, заправка ленты. Работа на POS-терминале в различных режимах. Окончание работы на POS-терминале.	8	2
<b>Тема 4</b> Инвентаризация наличных денежных средств	Ознакомление с порядком проведения инвентаризации и её документальным оформлением. Подготовка денежных средств к инвентаризации. Проведение инвентаризации, заполнение акта инвентаризации наличных денежных средств.	8	2

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 03: «РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы профессионального модуля ПМ 03: «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» требует наличия учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли», лаборатории торгово-технологического оборудования и учебного магазина.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска smartboard;
- программное обеспечение notebook

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- персональный компьютер;
- мультимедийный проектор;
- контрольно-кассовые машины разных видов;
- POS-терминал.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить на предприятиях торговли.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### **Основные источники:**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей», Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2009г.
2. Н.В. Яковенко «Кассир торгового зала», М., «Академия», 2012г.
3. Г. С. Косарева «Контролер-кассир торгового зала», М., «Академия», 2008г.
4. Л.И. Никитченко «Контрольно-кассовые машины», М., «Академия», 2006г.

5. Л.И. Никитченко «Оборудование торговых предприятий. Рабочая тетрадь», М., «Академия», 2009г.
6. А.С. Трошеева «Контрольно-кассовые машины в торговле», Ростов н/Д., «Феникс», 2006г.
7. Н.В. Косолапова «Оборудование предприятий торговли для продажи товаров», М., «Академия», 2008г.

**Дополнительные источники:**

1. ГОСТы.
2. Журнал «Современная торговля».
3. Журнал «Торговое дело».
4. Журнал «Спрос».
5. Газета «Российская торговля».
6. <http://moneyrussia.narod.ru/IstoriaDenegRossii.htm>
7. <http://www.russian-money.ru/History.aspx?type=content&id=1>
8. [http://www.craftspb.ru/information/history\\_KKM/](http://www.craftspb.ru/information/history_KKM/)
9. <http://www.kassa77.ru/>

**4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля ПМ. 03 «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ.03 «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями».

**4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

**Инженерно-педагогический состав:** дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Основы деловой культуры», «Основы бухгалтерского учета», «Организация и технология розничной торговли», «Санитария и гигиена» и «Безопасность жизнедеятельности».

**Мастера:** наличие на 1-2 квалификационного разряда выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников, с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 03:  
«РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С  
ПОКУПАТЕЛЯМИ»  
(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<p>ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.</p>	<p>- анализ содержания нормативно-технических документов; - обоснование выбора информации из нормативных документов; - подготовка рабочего места кассира</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проверка санитарно – гигиенического состояния рабочего места кассира;</li> <li>• получение разменной монеты и лент для ККМ у старшего кассира;</li> <li>• размещение инвентаря на рабочем месте.</li> </ul> <p>- эксплуатация ККТ различных типов; - устранение простейших неисправностей ККТ; - выполнение точно, быстро и последовательно расчетов с покупателями; - расшифровывание содержания чеков, контрольных лент, отчетов; - заполнение кассовых документов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• журнал кассира–операциониста,</li> <li>• акт формы КМЗ,</li> <li>• товарного чека.</li> </ul>	<p>Текущий контроль: тесты, устный опрос, ситуационные задачи. экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях.</p>
<p>ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.</p>	<p>- определение подлинности государственных денежных знаков: органолептическим методом и специальными техническими средствами</p>	<p>Текущий контроль: тесты, устный опрос, ситуационные задачи. экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях.</p>
<p>ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.</p>	<p>- определение: качества товаров, качества упаковки, наличия и качества маркировки органолептическим методом; - быстрое подсчитывание количества штучного товара; - проверка соответствия цен документам на товары, услуги; - расшифровка данных чека или</p>	<p>Текущий контроль: тесты, устный опрос, ситуационные задачи. экспертное наблюдение и оценка на практических</p>

	контрольной ленты;	занятиях.
ПК3. 4. Оформлять документы по кассовым операциям.	-оформление нулевого чека; -получение отчета в режиме показания; -внос разменной монеты; - оформление расчетных кассовых операции; - получение отчетов в режиме гашения; -оформление полученных документов к сдаче в главную кассу.	Текущий контроль: тесты, устный опрос, ситуационные задачи. экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях.
ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	-обеспечение контроля за сохранностью программных материалов в ККТ; -контроль за рабочим состоянием ККТ.	Текущий контроль: тесты, устный опрос, ситуационные задачи. экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях.

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.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	-демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; - оценка эффективности и качества выполнения.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торговли; -оценка и коррекция собственной деятельности; -оценка результатов своей работы.	Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.

<p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач</p>	<p>- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные источники.</p>	<p>Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.</p>
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.</p>
<p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами</p>	<p>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения</p>	<p>Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.</p>
<p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров</p>	<p>- соблюдение правил реализации товаров в соответствии со всеми действующими правилами, санитарными нормами и стандартами.</p>	<p>Экспертное наблюдение при выполнении практических работ, работ по учебной и производственной практикам.</p>

#### **4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.**

Оценка качества подготовки, включает текущий контроль и итоговую аттестацию.

Текущий контроль и итоговая аттестация проводится образовательным учреждением по результатам освоения программ учебных дисциплин и профессиональных модулей. Формы и условия проведения текущего контроля и итоговой аттестации доводятся до сведения обучающихся в начале обучения.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все аттестационные испытания, предусмотренные программами учебных дисциплин и профессиональных модулей. Аттестационной комиссией проводится оценка освоенных выпускниками профессиональных компетенций в соответствии с согласованными с работодателями критериями, утвержденными образовательным учреждением.

Лицам, прошедшим соответствующее обучение в полном объеме и аттестацию, образовательными учреждениями выдаются свидетельство установленного образца.