

Министерство образования и науки Республики Татарстан  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
«Чистопольский сельскохозяйственный техникум имени Г И Усманова»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

### **ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих**  
**МДК 04.03 Продажа непродовольственных товаров**

*«Профессиональный цикл»*

по специальности: **38.02.04 Коммерция» (по отраслям)**

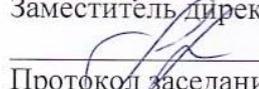
профиль: **социально - экономический**

Чистополь, 2022

**РАССМОТРЕНО:**

Председатель ПЦК:  
 Н.С. Нуретдинова  
Протокол заседания ПЦК  
№ 1 от «19» августа 2022 г.

**УТВЕРЖДЕНО:**

Заместитель директора по НМР:  
 Т.А. Сатунина  
Заместитель директора по УР  
 И.М. Котельникова  
Протокол заседания НМС  
№ 1 от "31" августа 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки квалифицированных рабочих по профессии: 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и разработана на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 года. № 539.

**Организация – разработчик:** ГАПОУ «Чистопольский сельскохозяйственный техникум им Г И Усманова»»

**Разработчик:**

Блюденова Наталья Викторовна. преподаватель междисциплинарных курсов.

**Эксперты:**

Зори Торговый дом «Пятерочка»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля	4-8
2. Структура и содержание профессионального модуля	9-16
3. Условия реализации программы профессионального модуля	17-21
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	22-25

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 04

**«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих».**

## **ПМ.04.03 Выполнение работ по профессии (Код по ОК 17353) «Продавец непродовольственных товаров»**

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

Рабочая программа профессионального модуля 04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является частью рабочей основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии СПО

### **38.01.02 Продавец непродовольственных товаров. МДК 04.03 Продажа непродовольственных товаров.**

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при повышении квалификации и переподготовки работников торговли на базе основного общего образования с получением среднего (полного) общего образования по профессиям:

**продавец непродовольственных товаров. В результате освоения ПМ 04 студент должен обладать ОК, ПК:**

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

**ПК 2.1.** Осуществлять приемку 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.

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

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

### **иметь практический опыт:**

обслуживания покупателей, продажи различных групп продовольственных и непродовольственных товаров;

### **ПО-обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров**

#### **уметь:**

У 1 идентифицировать товары различных товарных непродовольственных товаров.

У 2 оценивать качество по органолептическим показателям;

У 3 консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

У 4 расшифровывать маркировку, символы по уходу;

У 5 идентифицировать отдельные виды торговой мебели в магазине;

У 6 производить подготовку к работе торгового оборудования;

У 7 заполнять соответствующую документацию при продаже товара.

У 8 Производить санитарную обработку торгового оборудования, инвентаря, рабочего места.

#### **знать:**

З 1 факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;

З 2 классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;

З 3 показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение, непродовольственных товаров.

З 4 метрическую систему непродовольственных товаров

З 5 назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;

З 6 Закон о защите прав потребителей;

З 7 *правила продажи непродовольственных товаров.*

З 8 культуру обслуживания покупателей.

**Освоение содержания профессионального модуля обеспечивает достижение студентами следующих личностных результатов согласно Программе воспитания ППКРС/ППССЗ:**

Код ЛР	Личностные результаты реализации программы воспитания
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях
ЛР 7	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

### 1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля 04 МДК 04.03. «Продажа непродовольственных товаров».

всего 150–часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося (МДК 04.03.) 150 часов;  
самостоятельной работы обучающегося –50 часов;  
в форме практической подготовки-50 часов  
учебной и производственной практики -18+72 часа

#### Использование часов вариативной части:

№/№	Дополнительные знания , умения, практический опыт	Наименование темы	Количество часов	Обоснование для включения в рабочую программу
1	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа текстильных товаров	2	Получение дополнительных знаний
2	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа швейных и трикотажных изделий	3	Получение дополнительных знаний Получение дополнительных знаний
3	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа кожаной обуви	6	Получение дополнительных знаний
4	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	6	Получение дополнительных знаний
5	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа парфюмерно-косметических товаров	4	Получение дополнительных знаний
6	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа товаров из пластических масс.	2	Получение дополнительных знаний
7	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа бытовых химических товаров	2	Получение дополнительных знаний
8	З 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа товаров из стекла.	4	Получение дополнительных знаний
9	З 7 правила продажи	Продажа керамических товаров	2	Получение

	непродовольственных товаров.			дополнительных знаний
10	3 7 правила продажи непродовольственных товаров.	<i>Продажа строительных товаров.</i>	2	Получение дополнительных знаний
11	3 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа металл хозяйственных товаров	2	Получение дополнительных знаний
12	3 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа электробытовых товаров.	4	Получение дополнительных знаний
13	3 7 правила продажи непродовольственных товаров.	Продажа ювелирных изделий	4	Получение дополнительных знаний

**2 Структура и содержание профессионального модуля 04  
МДК 04.03 Розничная торговля непродовольственными товарами**

**2.1. Тематический план профессионального модуля 04**

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов проф. модуля	Всего часов (максимальная учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная
			Всего, часов	В т.ч. лаборат. работы и практ. занятия, часов			
ПК 2.1,2 2,2.3.,2.4. 2.5. 2.6. 2.7	МДК 04.03. «Продажа непродовольственных товаров»	150	50	50	50		
ПК 2.1,2 2,2.3.,2.4. 2.5. 2.6. 2.7	Учебная практика					36	
	Производственная практика						

**3. 2 Тематический план и содержание учебной дисциплины МДК 04.03. «Продажа непродовольственных товаров**

<b>Раздел 04.03 Розничная торговля непродовольственными товарами.</b>			<b>100</b>	
<b>Тема 3.1 Продажа текстильных товаров</b>	<b>Содержание.</b>		<b>16</b>	<b>2</b>
	<b>Урок 1-2</b>	Продажа текстильных товаров, искусственного меха, ковров	<b>2</b>	ОК 03
	<b>Урок 3-4</b>	<b>Практическое занятие №1-2</b> <i>*Требования к качеству тканей, штучных изделий. Дефекты внешнего вида. Маркировка тканей. Хранение тканей. Правила продажи текстильных товаров.</i>	<b>2</b>	ПК 2.3.
<b>Тема 3.2 Продажа швейных и трикотажных изделий.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>6</b>	<b>2</b>
	<b>Урок 5-6</b>	Продажа швейных изделий <b>Практическое занятие №3</b> Работа с образцами швейных изделий. Характеристика и классификация дефектов. Дефекты изготовления изделий. Дефекты кроя, пошива, дефекты рукавов, карманов, петель, пуговиц. Дефекты изделий.	<b>1</b> <b>1</b>	ОК 06 ПК2.2. ЛР 4
	<b>Урок 7-8</b>	Продажа трикотажных изделий. <b>Практическое занятие №4</b> <i>*Работа с образцами трикотажных изделий. Качество швейного изделия, качество, трикотажного изделия. Сортность изделия. Дефекты. Маркировка, упаковка, хранение швейных и трикотажных изделий.</i>	<b>1</b> <b>1</b>	ОК 05 ПК2.7.
	<b>Урок 9-10</b>	<b>Практическое занятие № 5-6</b> <i>*Правила продажи швейных и трикотажных изделий.</i>	<b>2</b>	ОК 03 ПК2.7.
<b>Самостоятельная работа № 1-6.</b>			<b>6</b>	
1 Подготовка ответов на контрольные вопросы, составление плана и тезисов ответа.			<b>2</b>	
2 Решение производственных ситуационных задач.			<b>2</b>	
3 Изучение правил продажи текстильных, швейных и трикотажных изделий.			<b>2</b>	
<b>Тема 3.3 Продажа кожаной обуви.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>13</b>	<b>2</b>
	<b>Урок 11-12</b>	Продажа кожаной обуви Производство кожаной обуви. Отделка обуви.	<b>2</b>	ОК 03 ПК 2.3
	<b>Урок 13-14</b>	<b>Практическое занятие № 7-8</b> <i>*Формирование потребительских свойств кожаной обуви. Социально – экономические свойства обуви. Функциональные свойства обуви.</i>	<b>2</b>	ОК 06 ПК2.2.

		<i>Надежность обуви. Эстетические свойства обуви. Эксплуатационные свойства обуви. Антропометрические свойства обуви.</i>		
	<b>Урок 15-16</b>	<b>Практическое занятие № 9-10</b> <i>*Качество кожаной обуви. Оценка внешнего вида обуви. Техническое отношение обуви. Дефекты обуви. Недопустимые дефекты. Маркировка, упаковка, хранение обуви.</i>	<b>2</b>	ОК 06 ПК2.2. ЛР8
	<b>Урок 17-18</b>	<b>Практическое занятие № 11-12</b> <i>*Правила продажи обувных товаров.</i>	<b>2</b>	ОК 05 ПК2.7
<b>Самостоятельная работа №7-12.</b>			<b>6</b>	
1 Подготовка к устным и письменным опросам.			<b>1</b>	
2 Проведение сравнительного анализа качества обуви магазинов «Спартак», «Юничел», «Конфискат»			<b>2</b>	
3 Подготовка к практическим занятиям.			<b>1</b>	
4 Изучение правил продажи			<b>2</b>	
<b>Тема 3.4</b>	<b>Содержание.</b>		<b>14</b>	<b>2</b>
<b>Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.</b>	<b>Урок 19-20</b>	Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров Характеристика ассортимента и контроль качества меховых изделий.	<b>2</b>	ОК 03 ПК 2.3
	<b>Урок 21-22</b>	<b>Практическое занятие № 13-14</b> <i>*Функциональное назначение меховых изделий. Женская верхняя меховая одежда. Мужская верхняя одежда. Детская одежда. Женские, мужские, детские, меховые головные уборы. Овчинно-шубные изделия. Работа с образцами изделий из меха.</i>	<b>2</b>	ЛР6
	<b>Урок 23-24</b>	<b>Практическое занятие № 15-16</b> <i>*Требования к качеству и оценка качества меховых изделий. Требования, предъявляемые к качеству меховых изделий. Маркировка, упаковка, транспортировка и хранение пушно-меховых и овчинно-шубных изделий. Работа с образцами изделий из меха.</i>	<b>2</b>	ОК 06 ПК2.2.
	<b>Урок 25-26</b>	<i>*Правила продажи изделий из меха.</i>	<b>2</b>	ОК 05 ПК2.7

<b>Самостоятельная работа № 13- 18.</b>		<b>6</b>	
1 Подготовка к практической работе с использованием практических рекомендаций преподавателя.		1	
2 Работа с конспектом.		1	
3 Знакомство с меховыми изделиями в Центральном универмаге.		1	
4 Изучение цен на меховые изделия.		1	
5 Изучение правил продажи		2	
<b>Тема 3.5</b>	<b>Содержание.</b>	<b>12</b>	<b>2</b>
<b>Продажа парфюмерно-косметических товаров.</b>	<b>Урок 27-28</b>	Продажа парфюмерно-косметических товаров. Правила продажи. <b>Практическое занятие № 17-18</b> <i>*Требования к качеству: упаковка, маркировка, транспортировка, условия и сроки хранения парфюмерных изделий. Работа с упаковкой парфюмерных и косметических товаров.</i>	ОК 01-03 ПК 2.3 ЛР4
	<b>Урок 29-30</b>		
	<b>Урок 31-32</b>	Требования к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения косметических товаров. <b>Практическое занятие № 19-20</b> <i>*Работа с упаковкой парфюмерных и косметических товаров.</i>	ОК 06-08 ПК2.2.
	<b>Урок 33-34</b>		
<b>Самостоятельная работа №19-22</b>		<b>4</b>	
1 Поиск информации с использованием интернет ресурсов в соответствии с инструкцией от преподавателя.		1	
2 Систематическая проработка конспекта занятий.		1	
3 Составление перечня компонентов парфюмерных товаров.		1	
4 Изучение маркировки на духах «Люкс»		1	
<b>Тема 3.6</b>	<b>Содержание.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>Продажа галантерейных товаров.</b>	<b>Урок 35-36</b>	Продажа галантерейных товаров. Правила продажи <b>Практическое занятие № 21-22</b> Требования к качеству текстильной, кожаной, металлической, пластмассовой галантереи, Условия хранения.	ОК 03 ПК 2.3 ЛР8
<b>Самостоятельная работа №23-24</b>		<b>2</b>	
1 Поиск информации с использованием интернет ресурсов в соответствии с инструкцией от преподавателя.		1	
2 Систематическая проработка конспекта занятий.		1	
<b>Тема3.7</b>	<b>Содержание.</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>Продажа товаров из пластических масс.</b>	<b>Урок 37-38</b>	Продажа товаров из пластических масс Правила продажи пластмасс. Качество полимеров из пластмасс <b>Практическое занятие № 23-24</b>	ОК 05 ПК2.7
	<b>Урок 39-40</b>		

		<i>*Функциональная пригодность изделия. Эргономические свойства. Эстетическая ценность. Надежность полимеров из пластмасс. Маркировка товаров из пластмасс. Дефекты состава. Дефекты формования. Дефекты отделки.</i>		
<b>Самостоятельная работа № 25-26.</b>			<b>2</b>	
1 Дополнительное конспектирование материала по темам, рекомендованным преподавателем.			<b>1</b>	
2 Подготовка к практической работе.			<b>1</b>	
<b>Тема 3.8</b>	<b>Содержание.</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
<b>Продажа бытовых химических товаров.</b>	<b>Урок 41-42</b>	Продажа бытовых химических товаров Правила продажи.	<b>2</b>	ОК 03
	<b>Урок 43-44</b>	<b>Практическое занятие № 25-26</b> <i>*Требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения, техника безопасности при продаже бытовых химических товаров.</i>	<b>2</b>	ПК 2.3
<b>Самостоятельная работа № 27-28</b>			<b>2</b>	ОК 06
1 Систематическая проработка конспекта занятий.			<b>1</b>	ПК 2.2.
2 Изучить, маркировку, назначение, меры предосторожности. бытовых химических товаров.			<b>1</b>	
<b>Тема 3.9</b>	<b>Содержание.</b>		<b>8</b>	<b>2</b>
<b>Продажа товаров из стекла.</b>	<b>Урок 45-46</b>	Продажа товаров из стекла Свойства изделий из стекла. Правила продажи.	<b>2</b>	ОК 03
	<b>Урок 47-48</b>	<b>Практическое занятие № 27-28</b> <i>*Функциональные свойства стекла. Эргономические свойства стекла. Надежность. Эстетические свойства стекла.</i>	<b>2</b>	ПК 2.3
	<b>Урок 49-50</b>	<b>Практическое занятие № 29-30</b> Качество изделий из стекла. Качество изделий из стекла.	<b>2</b>	ОК 06
	<b>Урок 51-52</b>	<b>Практическое занятие № 31-32</b> <i>*Работа с образцами Основные дефекты стекломассы, выработки, декорирования. Требования к маркировке, упаковке, транспортировке, хранению.</i>	<b>2</b>	ПК 2.2.
<b>Самостоятельная работа № 29-32.</b>			<b>4</b>	
1 Изучение теоретического материала тем и подготовка ответов на контрольные вопросы.			<b>1</b>	
2 Подготовка к практической работе.			<b>1</b>	
3 Решение профессиональной ситуационной задачи.			<b>1</b>	
4 Оформление результатов практической работы.			<b>1</b>	
<b>Тема 3.10</b>	<b>Содержание.</b>		<b>8</b>	<b>2</b>
<b>Продажа керамических</b>	<b>Урок 53-54</b>	Продажа керамических товаров Свойство изделий из керамики. Правила	<b>2</b>	ОК 03

товаров	Урок 55-56	продажи. <b>Практическое занятие № 33-34</b> Функциональные свойства. Эргономические свойства. Свойство надежности. Эстетические свойства.		ПК 2.3
	Урок 57-58 Урок 59-60	<b>Практическое занятие № 35-36</b> Работа с образцами. Качество изделий из керамики. <b>Практическое занятие № 37-38</b> <i>*Работа с образцами. С образцом-эталоном. Требования к производственному исполнению изделий. Дефекты требования к упаковке и тары. Условия хранения.</i>	2 2	ОК 06 ПК2.2.
<b>Самостоятельная работа № 33-34.</b> 1 Доработка материала урока: составление схемы 2 Изучить маркировку изделия.			2 1 1	
<b>Тема 3.11.</b> <b>Продажа строительных товаров.</b>	<b>Содержание.</b>		4	2
	Урок 61-62 Урок 63-64	Продажа строительных товаров. Правила продажи. <b>Практическое занятие № 39-40</b> <i>*Работа с образцами. Требования к качеству, условия хранения, транспортировки строительных товаров.</i>	2 2	ОК 0 ПК 2.3
<b>Тема 3.12.</b> <b>Продажа металл хозяйственных товаров</b>	<b>Содержание.</b>		4	2
	Урок 65-66 Урок 67-68	Продажа металл хозяйственных товаров Правила продажи. <b>Практическое занятие № 41-42</b> <i>*Работа с образцами. Требования к качеству, упаковка, маркировка правила продажи металл хозяйственных товаров.</i>	2 2	ОК 06 ПК2.2.
<b>Тема 3.13</b> <b>Продажа электробытовых товаров.</b>	<b>Содержание.</b>		8	2
	Урок 69-70	Продажа электробытовых товаров. Правила продажи.	4	ОК 03
	Урок 71-72	<b>Практическое занятие № 43-44</b>	4	ПК 2.3
	Урок 73-74 Урок 75-76	<i>*Работа с образцами. Требования к качеству, упаковка, маркировка, транспортировка, меры предосторожности, Работа с паспортом изделия.</i>		
<b>Самостоятельная работа № 35-40.</b> 1 Работа с паспортами на бытовую технику 2 Проведение сравнительного анализа цен на бытовую технику в торговой сети города Чистополь.			6 2 2	

3 Поиск информации с использованием интернет ресурсов в соответствии с инструкцией преподавателя.		2		
<b>Тема 3.14</b> <b>Продажа культтоваров</b>	<b>Содержание.</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
	<b>Урок 77-78</b> <b>Урок 79-80</b> Продажа культтоваров. Правила продажи. <b>Практическое занятие № 45-46</b> Требования к качеству, условия хранения, упаковка культтоваров, игрушек - правила продажи. Контроль качества.	<b>2</b> <b>2</b>	ОК 03 ПК 2.3 ЛР4	
<b>Тема 3.15</b> <b>Продажа мебельных товаров.</b>	<b>Содержание.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	
	<b>Урок 81-82</b> Продажа мебельных товаров. Правила продажи. Формирование потребительских свойств мебельных товаров. Качество мебельных товаров. Упаковка, маркировка. Условия хранения и транспортирования.	<b>2</b>	ОК 06 ПК2.2.	
<b>Самостоятельная работа №41-42</b>		<b>2</b>		
1 Поиск и изучение информации по теме.		<b>1</b>		
2 Дать характеристику ассортимента магазина «Мебель».		<b>1</b>		
<b>Тема 3.16</b> <b>Продажа ювелирных изделий</b>	<b>Содержание.</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	
	<b>Урок 83-84</b> <b>Урок 85-86</b> <b>Урок 87-88</b> <b>Урок 89-90</b> <b>Урок 91-92</b> <b>Урок 93-94</b> Продажа ювелирных изделий. Правила продажи ювелирных изделий. Драгоценные. Полудрагоценные, поделочные камни <b>Практическое занятие № 47-48</b> <i>*Изучение ассортимента ювелирных изделий по каталогам. Маркировка, упаковка ювелирных изделий. Работа с этикеткой на ювелирных изделиях.</i> <b>Практическое занятие № 49-50</b> Работа с этикеткой на ювелирных изделиях. Пробирное клеймо. Виды пробирного клейма. Условия хранения.	<b>2</b> <b>2</b> <b>2</b> <b>2</b> <b>2</b> <b>2</b>	ОК 03 ПК 2.3	
	<b>Содержание.</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	
	<b>Урок 95-96</b> <b>Урок 97-98</b> <b>Урок 99-100</b> Продажа художественных изделий и часов Правила продажи. Требование к качеству, упаковке, условия хранения. Маркировка часов. Зачет	<b>1</b> <b>2</b> <b>2</b>	ОК 03 ПК 2.3	
	<b>Самостоятельная работа №43-50:</b>		<b>8</b>	
	1 Изучить ассортимент ювелирных изделий в магазине «Алмаз холдинг».		<b>1</b>	
2 Сделать ценовое сравнение изделий из золота с бриллиантом.		<b>1</b>		
3 Сделать зарисовку пробирного клейма на ювелирном изделии.		<b>1</b>		
4 Презентации по темам раздела.		<b>1</b>		
5 Ознакомиться с нормативными документами на ювелирные изделия.		<b>1</b>		

6 Поиск информации с использованием интернет ресурсов.	1	
7 Подготовка к зачету.	2	
<b>Учебная практика 3 семестр</b>	<b>18</b>	
<b>Виды работ</b>		
1. Повторение ассортимента товаров.	3	2
2. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности.	3	2
3. Составление схематических изображений классификации и ассортимента товаров.	2	3
4. Формировать и анализировать торговый ассортимент.	2	3
5. Оценивать качество товаров в соответствии с установленными требованиями градаций.	2	2
6. Распознавание химического состава товаров.	1	2
7. Определение дефектов товаров.	1	2
8. Умение распознавать фальсифицированные товары.	1	2
9. Умение расшифровать маркировку на товаре.	1	2
10. Умение рассчитать контрольную цифру штрихового кода.	1	2
11. Умение соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке и срокам хранения.	1	2
12.		
<b>Учебная практика 4 семестр</b>	<b>18</b>	
1 Отработка навыков торгово-технологического процесса продажи непродовольственных товаров.	6	
2 Правила продажи непродовольственных товаров	6	
3 Торгово- технологическое оборудование применяемое в процессе продажи непродовольственных товаров.	4	
Зачет	2	

### 3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

#### ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

##### 3. 1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета и лаборатории:

1. Кабинет товароведения продовольственных товаров и непродовольственных товаров.;
2. Лаборатория товароведения продовольственных товаров; и непродовольственных товаров.
3. Лаборатория торгового оборудования.
4. Учебный магазин.

Технические средства обучения: мультимедийный проектор с лицензионным программным обеспечением.

Оборудование лабораторий и учебного магазина:

весы механические РН10Ц13У;

весы электронные ВР-4900, ВЭ-15Т, ВПМ -15,2-Т, ККТ «ЭКР-2102Ф», «ЭКР-2102К», пристенные горки, вешала, прилавки-витрины;

гири, метры, торговый инвентарь, натуральные образцы, плакаты.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета 24 посадочных мест, аудиовизуальные компьютерные мультимедийные презентации, нормативно-техническая документация (ГОСТы, СанПИН 2.4.7./1.1.1286-03, Правила торговли, Закон «О защите прав потребителей»). Российские журналы :« Новости торговли», « Директор», «Оборудование».

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

Реализация программы модуля предусматривает использование цифровых образовательных ресурсов:

- Moodle <https://chmk.gnomio.com>;
- Официальный сайт колледжа <https://edu.tatar.ru/chistopol/org6230>;
- Облачная платформа для проведения видео-конференций, вебинаров и других подобных онлайн мероприятий Zoom;
- e-mail преподавателя;
- Облако Mail.ru.

### 3.2 Информационное обеспечение обучения

#### Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

##### Нормативная:

1. Закон РФ от 23 сентября 1992г. №3520 – «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров»
2. Закон РФ от 20.02.1995г. №24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».
3. Закон РФ ОТ 27.12.2002Г. №184-ФЗ «О техническом регулировании».
4. Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998г. №55.

##### Основные источники:

1. Гранаткина Н.В Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. пособие для нач. образования – 2-е., изд.. – М.: Издательский центр «Академия», 2017– 240с. (ускоренная форма подготовки);
2. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». -2018. – 400с.
3. Конкин Н.В. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие/ – М.: Альфа – М: ИНФРА – М, 2018. – 416С. – (ПРОФИ)
4. Николаева М.А., Теоретические основы товароведения. – М.: Норма 2018 – 448с.
5. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Изд. «Академия», 2018 – 480с.
6. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник/ – Изд. 8-е, .- Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 475С. - СПО

##### Дополнительные источники:

Коробкина З.В., Страхова С.А. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров. – М.: Колос С, 2017.

Муравина И.В. Основы товароведения: учебное пособие для начального профессионального образования/ – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 224с.

Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для начального проф. образования/ Т.С. Голубкина, Н.С.Никифорова, А.М.Новикова, С.А.Прокопьева С.А. – М.: Издательский центр «Академия», 2018 – 496с.

Лифиц И.М. Стандартизация, метрология и сертификация.

Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт М, 2018.

Никифорова Н.С., Прокопьева С.А. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие для нач. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2018 – 128с.

Никифорова Н.С., Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь. Москва «Академия» 2018.

Никифорова Н.С., Прокопьева С.А. Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь: учебное пособие для нач. и проф. образования – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2018 – 96с.

Справочник по товароведению продовольственных товаров: Т. 1., Т. 2: учебное пособие для нач. проф. образования/ Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова – М.: Издательский центр «Академия», 2017. – 336с. «Товароведение и экспертиза

- потребительских товаров» В В Шевченко и другие, 2-е издание «ИНФРА-М» 2017 год, 752 стр. ISBN 978-5-16-003476-8
7. «Товароведение непродовольственных товаров» Н С Моисеенко, изд 6-е, Ростов на Дону, « Феникс», 2017 год, 379 стр. ISBN 5-222-17511-8
  8. «Товароведение непродовольственных товаров» О А Голубенко,
  9. М Альфа, -М ИНФРА-М, 2017год 336 стр. ISBN 978-5-16-002978-8
  10. « Товароведение непродовольственных товаров» И В Грибанова, Минск. высшая школа, 2017 год.191 стр. ISBN 985-06-1200-2

### **Отечественные журналы**

- «Товаровед продовольственных товаров»
- «Оборудование»
- «Современная торговля»
- «Новости торговли»
- «Генеральный директор»
- «Деловой вестник «Российской кооперации» »

### **Интернет-ресурсы**

- - [www.gsen.ru](http://www.gsen.ru)- сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.
- - [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com)- сайт Новости и технологии торгового бизнеса.
- - [www.retailer.ru](http://www.retailer.ru) –сайт Сообщества профессиональной розницы.
- - [www.reteilerclub.ru](http://www.reteilerclub.ru) – учебно- информационный проект « Супер розница».
- сайт [bakknig](http://bakknig.ru); [www.galya.ru](http://www.galya.ru) >клубы >show.php;

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

Основная профессиональная образовательная программа обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ОПОП.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение. Реализация основных профессиональных образовательных программ обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) основной профессиональной образовательной программы.

Во время самостоятельной подготовки, обучающимся обеспечен доступ к сети Интернет.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине общепрофессионального цикла и одним учебно-методическим печатным/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд, укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданной за последние 5 лет.

Образовательное учреждение предоставляет обучающимся возможность оперативного обмена информацией с отечественными образовательными учреждениями, организациями и доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет.

Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП НПО предусматриваются следующие виды практик: учебная практика (производственное обучение) и производственная практика.

Учебная практика (производственное обучение) и производственная практика проводятся образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

При реализации образовательных программ независимо от форм получения образования могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования.

#### **Преподаватель использует:**

1. Электронные образовательные ресурсы: MOODLE, облако Майл, Гугл Класс.
2. Электронные информационные ресурсы: ЭБС, Юрайт тематические сайты Ютуб, порталы, видеохостинги вебинары.
3. Технические средства для реализации процесса обучения в дистанционном режиме: ПК, ноутбук, планшет, смартфон.

### **.34. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: Реализация основной профессиональной образовательной программы по профессии среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: инженерно-педагогический состав- высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Инженерно-педагогический состав - высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

#### 4 Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществляет приемку товаров и контроль, за наличием на поступившие товары необходимых сопроводительных документов.	Проверяет качество по органолептическим показателям, по нормативной документации количественным и качественным показателям продовольственных товаров	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях-тестирование on-line и off-line; - on-line-опрос в формате вебинара (видео- или фото отчет, выполненных работ на платформе MOODLE);
ПК 2.2. Осуществляет подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	Подготавливает товар к продаже, размещает и выкладывает товар на стеллажи и витрины.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях (видео- или фото- отчет, выполненных работ на платформе MOODLE); видеоконференция;
ПК 2.3. Обслуживает, консультирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Практикант обслуживает, консультирует и информирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Текущий контроль в форме тестов (видео- или фото- отчет, выполненных работ на платформе MOODLE); видеоконференция;
ПК 2.4. Соблюдает условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	Следит за условиями хранения, сроками годности, сроками хранения и сроками реализации продаваемых продуктов.	Текущий контроль в форме тестирования on-line и off-line; - on-line-опрос
ПК 2.5. Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования.	Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях тестирования on-line и off-line; - on-line-опрос
ПК 2.6. Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Контролирует сохранность товарно-материальных ценностей.	Текущий контроль в форме тестирования on-line и off-line; - on-line-опрос

ПК.2.7. Изучает спрос покупателей.	Изучает спрос покупателей.	Текущий контроль в форме (видео- или фото - отчет, выполненных работ на платформе MOODLE); - видеоконференция
------------------------------------	----------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

При реализации программы модуля с применением форм электронного обучения и дистанционных образовательных технологий текущий контроль и оценка результатов осуществляется на электронной платформе: «Облако.Mail.ru», «Moodle»

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 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерции; оценка эффективности и качества выполнения;	- портфолио учащегося; - участие в конкурсах профессионального мастерства; - кружковая работа; - внешняя активность учащегося; -отзывы, характеристики, рекомендации с мест практики
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	– эффективный поиск и необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные работа с компьютером	-подготовка рефератов (докладов, сообщений, по различной тематике); -участие в конкурсах профессионального мастерства; -подготовка мультимедийных презентаций;
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерции самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- участие в учебных образовательных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии; - отзывы с места прохождения учебной, производственной

различных жизненных ситуациях;		практик
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	- участие в учебных образовательных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии;
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	организация работы по выполнению и защите рефератов, исследовательских работ	-выступление на семинарах, выполнение и защита рефератов и исследовательских работ
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил.  Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров	Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики.
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Содействовать ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.  Соблюдение норм экологической безопасности и определения направлений ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности.	Оценка соблюдения правил экологической в ведении профессиональной деятельности; формирование навыков эффективного действия в чрезвычайных ситуациях.
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	Развитие спортивного воспитания, успешное выполнение нормативов Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса "Готов к труду и обороне" (ГТО); укрепление здоровья и профилактика общих и профессиональных заболеваний, пропаганда здорового образа жизни.	Участие в спортивно-массовых мероприятиях, проводимых образовательными организациями, городскими и муниципальными органами, общественными некоммерческими

		организациями, занятия в спортивных объединениях и секциях, выезд в спортивные лагеря, ведение здорового образа жизни.
<b>ЛР 4</b> Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	- Проявлять уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда - стремиться формировать в коллективе уважение к личности сотрудников.	- наблюдение преподавателей
<b>ЛР 6</b> Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях	-Проявлять уважение к людям старшего поколения -Готовность участию в социальной поддержке -Волонтерском движении.	- наблюдение преподавателей
<b>ЛР 7</b> Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	-Заботиться о защите окружающей среды, -Заботиться о собственной и чужой безопасности	- наблюдение преподавателей
<b>ЛР 8</b> Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства	- Проявлять демонстрирующее уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.	- наблюдение преподавателей
<b>ЛР 13</b> Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	- Соблюдение в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	- наблюдение преподавателей
<b>ЛР 14</b> Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные	-Соответствовать ожиданиям работодателей. , -Осознанно выполняющий профессиональные требования, - Быть ответственным, пунктуальным, дисциплинированным,	- наблюдение преподавателей

требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	трудолюбивым критически мыслящим, нацеленный на достижение поставленных целей	
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------	--