

Государственный комитет Республики Башкортостан
по торговле и защите прав потребителей
филиал Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения
Уфимский колледж индустрии питания и сервиса
в городе Салават Республики Башкортостан

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров

УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА

Программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих
по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир
(на базе основного общего образования)

Профиль: социально-экономический

Разработчик:

Продávатель профессиональных дисциплин Аллабасал Эшварй Ахметья

Мастер производственного обучения Петрушин Виссарио Александрович

Мастер производственного обучения Слободянов Любовь Васильевна

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

- 1.1. Область применения программы.
- 1.2. Место учебной практики в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.
- 1.3. Цель и задачи учебной практики.
- 1.4. Количество часов на освоение учебной практики.
- 1.5. Перечень учебно-производственных работ.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

- 2.1. Тематический план и содержание учебной практики

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

- 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
- 3.2. Характеристика рабочих мест
- 3.3. Информационное обеспечение обучения
- 3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5. ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 Лист изменений

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ. 01 продажа непродовольственных товаров является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу профессий 38.00.00 Экономика и управление.

1.2. Место учебной практики в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.

Учебная практика входит в состав профессионального модуля профессионального цикла.

1.3. Цели и задачи учебной практики.

С целью овладения видом профессиональной деятельности «Продажа непродовольственных товаров» студент в ходе освоения учебной и производственной практики 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, культурно-бытового назначения);

- оценивать качество по органолептическим показателям;

- консультировать о правилах и свойствах 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.

Выпускник, освоивший программу учебной и производственной практики, должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

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 и 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).

Выпускник, освоивший программу учебной и производственной практики, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими виду деятельности:

ВПД 1. Продажа непродовольственных товаров

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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики профессионального модуля ПМ. 01 продажа непродовольственных товаров: 72 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ

2.1. Тематический план и содержание учебной практики

Наименование профессионального модуля, тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Объем дней
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров	Обучающийся должен иметь практический опыт: - обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;	72	12
Тема 1.1. Ознакомление с учебно-производственным предприятием; распознавание различных видов мебели и оборудования для торговых организаций, эксплуатация и уход. Инструктаж по охране труда, техники безопасности на рабочем месте, правилам внутреннего распорядка УПП, пожарной безопасности.	Обучающийся должен уметь: - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии; - соблюдать требования, предъявляемые к продавцам; - устанавливать вид и тип торгового предприятия; - определять методы продажи; - выявлять особенности технологической планировки торгового предприятия по характерным признакам; - соблюдать санитарно-эпидемиологические требования, санитарные правила, правила по охране труда и техники безопасности на рабочем месте, правила внутреннего распорядка УПП, правила пожарной безопасности; - идентифицировать различные виды инвентаря и мебели торгового предприятия; - производить подготовку торгового оборудования и инвентаря к эксплуатации в соответствии с правилами эксплуатации; - соблюдать правила техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования и инвентаря.	6	1
Тема 1.2. Подготовка к работе весоизмерительного оборудования и взвешивание товаров отдельных товарных групп; использование систем защиты товаров.	Обучающийся должен уметь: - идентифицировать различные виды весоизмерительного оборудования, систем защиты товаров; - производить подготовку весоизмерительного оборудования к эксплуатации в соответствии с правилами эксплуатации; - соблюдать правила техники безопасности при эксплуатации оборудования; - использовать системы защиты товаров, имеющиеся в торговом предприятии.	6	1
Тема 1.3 Приемка товаров по количеству, качеству и комплектности, проверка и расшифровка маркировки.	Обучающийся должен уметь: - производить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности в соответствии с инструкцией; - осуществлять проверку качества упаковки и маркировки товаров, ее целостность; - уметь считывать информацию с маркировки.	6	1
Тема 1.4	Обучающийся должен уметь:	6	1

<p>Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации швейных товаров и головных уборах.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - распознавать швейные товары и головные уборы по видам, материалу изготовления, полу, возрасту, силуэту, фасону, сезону; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку и символы по уходу; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении швейных товаров и головных уборов; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи швейных товаров и головных уборов. 		
<p>Тема 1.5 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации коженно-обувных товаров.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать обувные товары по виду материала верха, подошвы, половозрастному признаку, высоте каблука, виду обуви, методу крепления деталей низа обуви к заготовке верха, назначению, способу изготовлению, сезону носки, детали обуви; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу за коженно-обувными товарами; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении коженно-обувных товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи коженно-обувных товаров. 	6	1
<p>Тема 1.6 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах применения косметических товаров.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать косметические товары по видам, назначению, полу, возрасту, времени нанесения; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи косметических товаров. 	6	1

<p>Тема 1.7 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте и качестве парфюмерных товаров.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать парфюмерные товары по видам, аромату, полу, возрасту; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи парфюмерных товаров. 	6	1
<p>Тема 1.8 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации стеклянных товаров.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать стеклянные товары по видам, наименованиям, назначению, виду стекла, способу производства, виду декоративной отделки; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку и символы по уходу; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи стеклянных товаров. 	6	1
<p>Тема 1.9 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации керамических товаров.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать керамические товары по видам, наименованиям, назначению, виду керамики, виду декоративной отделки; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку и символы по уходу; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи керамических товаров. 	6	1
<p>Тема 1.10 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации электробытовых товаров.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать электробытовые товары по наименованиям, назначению; - оценивать качество по органолептическим показателям; 	6	1

<p>информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации электробытовых товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку и символы по уходу; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи электробытовых товаров. 		
<p>Тема 1.11 Оформление приходных и расходных документов, актов на товары, составление товарного отчета, проведение инвентаризации, составление инвентаризационной описи и актов результатов.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать документы по видам, назначению; - оформлять документы в соответствии с правилами оформления бухгалтерских документов; - составлять товарный отчет, на основании первичных документов; - проводить инвентаризацию материальных ценностей, и по результатам оформлять опись и акт результатов. 	6	1
<p>Тема 1.12 Дифференцированный зачет.</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать виды непродовольственных товаров по различным признакам; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты; - расшифровывать маркировку; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи. 	6	1

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Салаватский филиал ГБПОУ УКИПиС проводит практику студентов в пределах государственных стандартов и в соответствии с учебным планом и годовым календарным учебным графиком.

Учебная практика - это особый вид учебных занятий, обеспечивающий практикоориентированную подготовку студентов. Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных и общих компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров и реализуется рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями. Вводный инструктаж проводится по типовой структуре на рабочих местах торговых предприятий. Ответственность за организацию и проведение практики возлагается на мастера производственного обучения и управляющих торговым предприятием, которые должны обеспечивать:

- безопасные условия прохождения практики;
- выполнение программы практики, с учётом требований работодателей к уровню подготовки специалистов в соответствии с полученной специальностью «продавец непродовольственных товаров» и квалификацией 3-4 разряда.

Обучение проводится по программе, разработанной на основе ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролёр-кассир» и позволяет освоить профессиональные и общие компетенции, соответствующие виду профессиональной деятельности, необходимой для подготовки конкурентоспособного выпускника, в соответствии с запросами регионального рынка труда.

Программой предусмотрено освоение торгово-технологических процессов, выполняемых при продаже товаров, изучить приёмы работ и их последовательность выполнения, идентифицировать торгово-технологическое оборудование и порядок его эксплуатации, идентифицировать непродовольственные группы товаров, требования безопасных условий труда, пожарной безопасности при выполнении каждой операции.

Содержание учебного материала программы учебной практики основывается на структурно-логических связях общепрофессионального цикла «Основы деловой культуры», «Основы бухгалтерского учёта», «Организация розничной торговли», «Санитария и гигиена», «Безопасность жизнедеятельности» и профессионального цикла МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами».

Учебная нагрузка составляет 36 часов в неделю, продолжительность урока производственного обучения составляет 50 минут, с перерывом 10 минут.

Важным моментом учебного процесса является урок производственного обучения, который проводится по типовой структуре, где организационный момент составляет 1-2 % времени от всего занятия, вводный инструктаж-12-15% времени, текущий – 70-85% времени, заключительный – 5-6% времени от всего занятия. Производственное обучение осуществляется мастером по действующей программе и учебному плану. Оно отличается последовательностью, целенаправленностью, обеспечивающее практикоориентированную подготовку студентов и способствует формированию профессиональных и нравственных качеств, необходимых будущему специалисту.

Основу вводного инструктажа составляет сообщение целевой установки; актуализации опорных знаний; формирование ориентировочных основ действий, состоящей из объяснения и показа приёмов и способов выполнения учебно-производственных заданий; изучения операций и разбор их технологической последовательности и способов выполнения определенных видов работ. Новые изучаемые приёмы, операции, способы работ, правила организации труда демонстрируются мастером. Закрепление и проверка усвоения студентами материала, осуществляется в форме выполнения практических заданий. Ранее изученные приёмы и способы работ выполняются студентами самостоятельно под наблюдением мастера. Мастер производственного обучения проводит оценку выполнения операций и приёмов практического задания и определяет сформированность профессиональных и общих компетенций.

Оценка качества освоения программы учебной практики включает текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачёта. Контрольно-оценочные материалы представляют собой ряд заданий, которые направлены на оценку и определение уровня

сформированности умений, профессиональных и общих компетенций. Контрольно-оценочные материалы согласовываются с работодателями. Конкретные формы и процедуры промежуточной аттестации доводятся до студентов в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Для организации производственной практики колледж заключает договоры с предприятиями торговли. Программы всех видов практики разрабатываются в соответствии с государственными образовательными стандартами профессионального образования и согласовываются с руководителями торговых предприятий.

С момента начала работы на производственной практике на студентов распространяются правила охраны труда, а также внутренний распорядок, действующий на предприятии, проводится инструктаж со студентами по ознакомлению с требованиями охраны труда, безопасности жизнедеятельности, пожарной безопасности в организации.

Содержание учебного материала программы производственной практики основывается на структурно-логических связях общепрофессионального цикла «Основы микробиологии, санитарии и гигиены в пищевом производстве», «Физиология питания с основами товароведения продовольственных товаров», «Техническое оснащение и организация рабочего места», «Экономические и правовые основы производственной деятельности», «Безопасность жизнедеятельности» и профессионального цикла МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами». Производственная практика проводится концентрированно в несколько периодов, студентам предоставляются рабочие места, назначаются руководители (наставники) практики.

Общее руководство и контроль за практикой от колледжа осуществляет старший мастер. Непосредственное руководство практикой учебной группы осуществляется мастером производственного обучения.

Результаты практики определяются программой, разработанной колледжем и согласованной с социальными партнерами.

По завершению производственной практики проводится экзамен квалификационный по профессиональному модулю «Продажа непродовольственных товаров». Экзаменационные материалы представляют собой ряд заданий, которые обеспечивают проверку подготовленности выпускника к конкретному виду профессиональной деятельности. Экзаменационные материалы согласовываются с работодателями. Результатом освоения профессионального модуля является освоение/не освоение вида профессиональной деятельности.

Документы (заключения о качестве отработанных навыков, производственные характеристики), подтверждающие оценку общих и профессиональных компетенций, освоенных студентами в ходе прохождения практики, представляются ими в колледж и учитываются при итоговой аттестации.

3.2 Характеристика рабочих мест

Наименование цехов, участков	Оборудование	Применяемые инструменты (приспособления)
Рабочее место продавца непродовольственных товаров	- Немеханическое оборудование: горки, стеллажи, подтоварники, столы, шкаф-витрина, прилавки. - Весоизмерительное оборудование.	Ножницы, мягкий или жесткий метр, салфетки, ведра, разовый упаковочный материал.

3.3 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты

1. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (принят ГД РФ 18.12.2009).

2. Закон РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 "О защите прав потребителей" (с изм. и доп., вступающих в силу с 01.01.2010).

3. Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 № 918 «Об утверждении Правил продажи товаров по образцам».

4. Постановление Правительства РФ от 17.05.1996 № 595 «О внесении изменений и дополнений в Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров».

5. Письмо Роспотребнадзора от 04.02.2010 № 01/1475-10-32 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

6. Письмо Роспотребнадзора от 11.03.2005 № 0100/1745-05-32 «О направлении информационного материала по защите прав потребителей».

7. Письмо Роспотребнадзора от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и Основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».

8. Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли.

Учебные издания:

1. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования / (А. Н. Неверов, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.); под ред. А. Н. Неверова и Т. И. Чалых. – 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 560

2. Основы товароведения: учеб. Пособие для нач. проф. образования / И. В. Муравина. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.

3. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учеб. пособие для нач. проф. образования / М. Г. Ильина. – 20е изд. стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 192 с.

Дополнительные источники:

1. Краткий справочник товароведов / Под ред. Неверова П. Н., Скороходова Е. А. – М.: 2008. - 221 с.

2. Красовский П.А. Товар и его экспертиза: М.: Центр экономики и маркетинга, 2009. - 178 с.

3. Николаева М.А. Идентификация и фальсификация товаров: - М., Инфра-М, 2010 - 544 с.

4. Серебrenицкий П. П. Краткий справочник торговых терминов – СПб.: Питер, 2009. – 167 с.

5. Тарасова В.П., Крутикова Ф.А. Торговое оборудование - М.: Рекламно-издательская фирма «Глория», 2007. – 78 с.

Периодические издания

1. Журналы: «Линия торговли», «Новости торговли»

2. Газета «Торговая газета»

Интернет-ресурсы

Форма доступа: <http://www.grandars.ru/college/tovarovedenie/tovarovedenie-prodovolstvennyh-tovarov.html> Товар

http://www.rice.ru/healthy_eating/calories/ Пищевая ценность

http://spravpit.liferus.ru/2_kharakteristika.htm Лечебные свойства

<http://newwoman.ru> Модная обувь

<http://inflora.ru> Мода и Стиль

<http://ru.wikipedia.org> Одежда

<http://state-art.ru> > [torgovoe-oborudovanie.html](http://state-art.ru/torgovoe-oborudovanie.html)

[http://ru.wikipedia.org/wiki/Контрольно – кассовая техника](http://ru.wikipedia.org/wiki/Контрольно-кассовая_техника)

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация профессионального модуля должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля), мастера производственного обучения должны иметь на 1 -2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено ФГОС СПО для выпускников.

Опыт деятельности в торговых организациях является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла. Также преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по

программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка качества по органолептическим показателям и выявление дефектов проведены в соответствии с требованиями. - Полнота и точность анализа комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров проведены в соответствии с нормативно-технической, сопроводительной документацией на товар или в соответствии с данными на упаковке. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной работы.
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании.	<ul style="list-style-type: none"> - Подготовка и размещение товаров в торговом зале произведены в соответствии с санитарными нормами и планом размещения товаров в торговом зале торгового предприятия. - Выкладка товаров на торговом технологическом оборудовании выполнена в соответствии с технологическими требованиями. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной работы.
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	<ul style="list-style-type: none"> - Обслуживание покупателей произведено в соответствие с правилами. - Консультация покупателей о качестве, правилах и свойствах эксплуатации товаров, требованиях их безопасности дана в соответствие с нормативно-технической или сопроводительной документацией. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной работы
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	<ul style="list-style-type: none"> - Обеспечена сохранность товарно-материальных ценностей. - Документы, отражающие движение материальных ценностей, составлены и оформлены в соответствии с правилами оформления документов. - Инвентаризация товарно-материальных ценностей проведена в соответствии с инструкцией. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной 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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели способов ее достижения, определенных руководителем.	- собственная деятельности организована в соответствии с правилами техники безопасности и правилами рационального использования рабочего пространства - обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при достижении поставленной цели; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 4. Осуществлять поиск и информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	- взаимодействие со студентами, преподавателями, мастерами производственного обучения, наставниками в ходе обучения.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	- реализация товаров в соответствии с действующими санитарными нормами, правилами продажи товаров, нормативно-технической документации на товар.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	- планирование студентами повышения личностного и квалификационного уровня.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой, представленной в таблице:

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90-100	5	отлично
80-89	4	хорошо
70-79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	неудовлетворительно

5. ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

5.1. Лист изменений и дополнений, внесенных в программу.

Рабочая программа рассмотрена на заседании МК преподавателей и мастеров производственного обучения и утверждена на 20___/20___ учебный год с дополнениями и изменениями.

Протокол № ___ от _____ 20___ года.

Председатель МК _____

Зам.директора по УПР _____

№ изменения, дата внесения, № страницы с изменением.	
БЫЛО	СТАЛО
Основание:	
Подпись лица внесшего изменения:	

Прошнуровано и пронумеровано 16 листов

Заведующий филиала ГБПОУ УКИП и С Щуц Н.Ф. Чулина



Государственный комитет Республики Башкортостан
по торговле и защите прав потребителей
филиал Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения
Уфимский колледж индустрии питания и сервиса
в городе Салават Республики Башкортостан

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров**

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

**Программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих
по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир
(на базе основного общего образования)**

Профиль: социально-экономический

«РАССМОТРЕНО»:
Методической комиссией
Салаватского филиала ГБПОУ УКИП и С
Председатель МК
Салмиярова Л. М.
Протокол № 1
«28» августа 2020 г.



«УТВЕРЖДАЮ»:
Заведующий филиала
ГБПОУ УКИП и С
Н. Ф. Чупина
«31» августа 2020 г.

«СОГЛАСОВАНО»:
Заведующий учебной частью
Е. В. Воронкова
«31» августа 2020 г.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ.
01 Продажа непродовольственных товаров является частью программы подготовки
квалифицированных рабочих, служащих, разработанной в соответствии с ФГОС СПО
по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир(ред. от 09.04.2015)
(зарегистрировано в Минюсте России 20.08.2013 № 29470)

Организация разработчик: филиал Государственного бюджетного
профессионального образовательного учреждения Уфимский колледж индустрии
питания и сервиса в городе Салават Республики Башкортостан.

Разработчики:

Преподаватель специальных дисциплин Алтынбаева Эльвира Ахатовна
Мастер производственного обучения Петрунина Виктория Александровна
Мастер производственного обучения Слободянюк Любовь Васильевна

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы.

1.2. Место производственной практики в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.

1.3. Цель и задачи производственной практики.

1.4. Количество часов на освоение производственной практики.

1.5. Перечень учебно-производственных работ.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Тематический план и содержание производственной практики

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

3.2. Характеристика рабочих мест

3.3. Информационное обеспечение обучения

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5. ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 Лист изменений

2. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.4. Область применения программы.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу профессий 38.00.00 Экономика и управление.

1.5. Место производственной практики в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.

Производственная практика входит в состав профессионального модуля профессионального цикла.

1.6. Цели и задачи производственной практики.

С целью овладения видом профессиональной деятельности «Продажа непродовольственных товаров» студент в ходе освоения производственной практики 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, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о правилах и свойствах 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.

Выпускник, освоивший программу производственной практики, должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

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 и 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).

Выпускник, освоивший программу учебной и производственной практики, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими виду деятельности:

ВПД 1. Продажа непродовольственных товаров

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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение

производственной практики профессионального модуля ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров: 216 часов.

2.1. Тематический план и содержание производственной практики

Наименование профессионального модуля, тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Объем дней
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров	Обучающийся должен иметь практический опыт: - обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;	216	36
Тема 1. 1. Розничное торговое предприятие, его функции. Материальная ответственность в торговом предприятии. Инструктаж по охране труда, техники безопасности на рабочем месте, правилам внутреннего распорядка УПП, пожарной безопасности.	Обучающийся должен уметь: - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии; - соблюдать требования, предъявляемые к продавцам; - устанавливать вид и тип торгового предприятия; - определять методы продажи; - выявлять особенности технологической планировки торгового предприятия по характерным признакам; - соблюдать санитарно-эпидемиологические требования, санитарные правила, правила по охране труда и техники безопасности на рабочем месте, правила внутреннего распорядка УПП, правила пожарной безопасности, правила розничной торговли и Закон о защите прав потребителей.	6	1
Тема 1. 2. Инвентаризация товарно-материальных ценностей.	Обучающийся должен уметь: - подготовить товар к инвентаризации; - проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, под руководством заведующей секции; - оформить инвентаризационную опись; - выводить результаты инвентаризации.	6	1
Тема 1. 3. Приёмка товаров в торговом предприятии.	Обучающийся должен уметь: - организовать рабочее место для приёмки товаров; - осуществлять приёмку товаров по количеству и качеству; - осуществлять контроль наличия необходимых сопроводительных документов и правильность их оформления на поступившие товары.	6	1
Тема 1.4. Учёт товаров	Обучающийся должен уметь: - составлять товарный отчёт; - определять остаток на конец отчётного периода.	6	1
Тема 1.5. Торговая мебель, инвентарь, подъёмно-транспортное оборудование. Инструктаж по охране труда и техники безопасности при работе с	Обучающийся должен уметь: - идентифицировать различные виды инвентаря, мебели торгового предприятия, подъемно-транспортного оборудования; - производить подготовку торгового оборудования и инвентаря к эксплуатации в соответствии с правилами эксплуатации; - соблюдать правила техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования и	6	1

торговой мебелью, инвентарем, на подъемно-транспортном и весоизмерительном оборудовании.	инвентаря.		
Тема 1.6. Весоизмерительное оборудование	Обучающийся должен уметь: - осуществлять подготовку весоизмерительного оборудования к работе (приведение в надлежащее санитарное состояние, установка по уровню); - соблюдать технику безопасности при работе с весоизмерительным оборудованием; - осуществлять эксплуатацию весоизмерительного оборудования с соблюдением правил взвешивания.	6	1
Тема 1.7. Продажа текстильных товаров (тканей)	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца тканей; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении тканей; - соблюдать правила техники безопасности при продаже тканей; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи тканей.	6	1
Тема 1.8. Продажа швейных товаров	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца швейных товаров; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении швейных товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже швейных товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи швейных товаров.	6	1
Тема 1.9. Продажа трикотажных изделий	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца трикотажных товаров; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении трикотажных товаров;	6	1

	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать правила техники безопасности при продаже трикотажных товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи трикотажных товаров. 		
<p>Тема 1.10. Пушно-меховые товары</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца пушно-меховых товаров; - распознавать пушно-меховых товаров по виду полуфабриката, по виду изделия; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи пушно-меховых товаров. 	6	1
<p>Тема 1.11. Продажа обувных товаров</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца обувных товаров; - распознавать обувь по видам, по методам крепления деталей низа обуви к заготовке верха, по виду материала верха, подошвы, по половозрастному признаку, по назначению, высоте каблука, способу изготовления, сезону носки, фасону, модели; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.12. Продажа галантерейных товаров</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца галантерейных товаров; - распознавать галантерейные товары по исходному сырью; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; 	6	1

	- производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.		
Тема 1.13. Продажа парфюмерных товаров	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца парфюмерных товаров; - распознавать парфюмерные товары по функциональному назначению, агрегатному состоянию и консистенции, по показателям качества, по характеру аромата, по массовой доле душистых веществ и объемной доли этилового спирта; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
Тема 1.14. Продажа косметических товаров	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца косметических товаров; - распознавать косметические товары по функциональному назначению, по консистенции; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
Тема 1.15. Продажа изделий из пластических масс	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать изделия из пластических масс по происхождению, по природе, по типу реакций получения, по отношению к действию высоких температур; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; 	6	1

	- производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.		
Тема 1.16. Продажа стеклянной посуды	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца стеклянной посуды; - распознавать стеклянную посуду по назначению, виду стекла, цвету, размерам, комплектности, в зависимости от способа выработки и назначения; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
Тема 1.17 Продажа керамической посуды (фарфор, фаянс)	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца керамической посуды; - распознавать керамическую посуду по структуре черепка, по толщине стенок, в зависимости от размеров, наличия глазурного слоя, по комплектности, назначению; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
Тема 1.18 Продажа металлохозяйственных изделий (металлической посуды)	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца металлической посуды; - распознавать металлическую посуду по виду металла, способу изготовления, виду покрытия, назначению; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; 	6	1

	- производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.		
Тема 1.19 Продажа металлохозяйственных изделий (ножевых и столовых приборов)	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца; - распознавать ножевые товары и столовые приборы по назначению, виду металла, способу изготовления; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.	6	1
Тема 1.20 Продажа металлохозяйственных изделий (крепежных изделий)	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца; - распознавать крепежные изделия по форме, размерам, материалу, виду покрытия; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.	6	1
Тема 1.21 Продажа металлохозяйственных изделий (инструментальных товаров)	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца; - распознавать инструментальные товары по назначению, материалу изготовления, виду покрытия; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав	6	1

	покупателей» и правилами продажи товаров.		
Тема 1.22 Продажа металлохозяйственных изделий (приборов для окон и дверей)	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать приборы для окон и дверей по назначению, материалу изготовления, виду покрытия, по конструкции; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
Тема 1.23. Продажа электробытовых товаров (бытовых светильников)	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать бытовые светильники по источнику света, по условиям работы, назначению, форме колбы; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
Тема 1.24. Продажа электробытовых товаров (холодильников)	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать виды холодильников в зависимости от конструкции, вида хладагента, по условиям эксплуатации, видам изделий, в зависимости от номинальной температуры в испарителе, по числу холодильных камер, общему внутреннему объёму, полезному объёму, расхода электроэнергии, габаритам, массе; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; 	6	1

	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 		
<p>Тема 1.25. Продажа электробытовых товаров (бытовых стиральных машин)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать бытовые стиральные машины в зависимости от выполняемых функций, нагрева воды, номинальной емкости, по способу стирки, степени автоматизации, способу загрузки белья, расходу воды и электроэнергии; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.26. Продажа электробытовых товаров (машин для механизации кухонных работ)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать машины для механизации кухонных работ по назначению, расходу электроэнергии, уровню шума, производительности; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.27. Продажа электробытовых товаров (электронагревательных приборов)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать электронагревательные приборы по назначению, виду регулировки; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; 	6	1

	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 		
<p>Тема 1.28. Продажа культурно - бытовых товаров (школьно-письменных и канцелярских товаров)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать школьно-письменные и канцелярские товары по назначению, материалу изготовления, размерам; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.29. Продажа культурно - бытовых товаров (игрушек)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать виды игрушек по воспитательному (педагогическому) и возрастному назначению, материалу изготовления; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.30. Продажа бытовых химических товаров (лакокрасочных материалов)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать лакокрасочные материалы по происхождению, цвету, времени высыхания, назначению; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; 	6	1

	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 		
<p>Тема 1.31. Продажа бытовых химических товаров (клеящих материалов)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать клеящие материалы по условиям склеивания, характеру склеивания, водостойкости клеевого соединения, агрегатному состоянию, назначению, наименованию основы клея; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.32. Продажа бытовых химических товаров (моющих средств, средств для мытья посуды, чистящих, дезинфицирующих средств)</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать моющие и чистящие средства в зависимости от наличия абразивных компонентов, по назначению,; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.33. Продажа ювелирных товаров</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать ювелирные изделия в зависимости от пробы, металла, виды вставок, по назначению, форме; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; 	6	1

	<ul style="list-style-type: none"> - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 		
<p>Тема 1.34. Продажа часов</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать виды часов по принципу действия, размерам, стоимости, материалу изготовления корпуса и стекла, дизайну циферблата, виду браслета, покрытия; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.35. Продажа сувениров и изделий народных и художественных промыслов</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать сувениры и изделия народных и художественных промыслов по назначению, материалу изготовления, способу изготовлению и отделки; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; - соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров. 	6	1
<p>Тема 1.36. Дифференцированный зачет</p>	<p>Обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать рабочее место продавца; - распознавать группы непродовольственных товаров по различным признакам; - осуществлять приёмку товаров; - осуществлять подготовку, размещение в выкладку товаров; - проверять наличие ценников, при отсутствии оформлять их; - соблюдать условия хранения; - консультировать покупателей о свойствах и назначении товаров; 	6	1

	- соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.		
	Всего	216	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Салаватский филиал ГБПОУ УКИПиС проводит практику студентов в пределах государственных стандартов и в соответствии с учебным планом и годовым календарным учебным графиком.

Производственная практика - это особый вид учебных занятий, обеспечивающий практикоориентированную подготовку студентов. Производственная практика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных и общих компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров. Вводный инструктаж проводится по типовой структуре на рабочих местах торговых предприятий. Ответственность за организацию и проведение практики возлагается на мастера производственного обучения и управляющих торговым предприятием, которые должны обеспечивать:

- безопасные условия прохождения практики;
- выполнение программы практики, с учётом требований работодателей к уровню подготовки специалистов в соответствии с полученной специальностью «продавец непродовольственных товаров» и квалификацией 3-4 разряда.

Обучение проводится по программе, разработанной на основе ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролёр-кассир» и позволяет освоить профессиональные и общие компетенции, соответствующие виду профессиональной деятельности, необходимой для подготовки конкурентноспособного выпускника, в соответствии с запросами регионального рынка труда.

Программой предусмотрено освоение торгово-технологических процессов, выполняемых при продаже товаров, изучить приёмы работ и их последовательность выполнения, идентифицировать торгово-технологическое оборудование и порядок его эксплуатации, идентифицировать непродовольственные группы товаров, требования безопасных условий труда, пожарной безопасности при выполнении каждой операции.

Содержание учебного материала программы производственной практики основывается на структурно-логических связях общепрофессионального цикла «Основы деловой культуры», «Основы бухгалтерского учёта», «Организация розничной торговли», «Санитария и гигиена», «Безопасность жизнедеятельности» и профессионального цикла МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами».

Производственная нагрузка составляет 36 часов в неделю.

Оценка качества освоения программы производственной практики включает текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета. Контрольно-оценочные материалы представляют собой ряд заданий, которые направлены на оценку и определение уровня сформированности умений, профессиональных и общих компетенций. Контрольно-оценочные материалы согласовываются с работодателями. Конкретные формы и процедуры промежуточной аттестации доводятся до студентов в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Для организации производственной практики колледж заключает договоры с предприятиями торговли. Программы всех видов практики разрабатываются в соответствии с государственными образовательными стандартами профессионального образования и согласовываются с руководителями торговых предприятий.

С момента начала работы на производственной практике на студентов распространяются правила охраны труда, а также внутренний распорядок, действующий на предприятии, проводится инструктаж со студентами по ознакомлению с требованиями охраны труда, безопасности жизнедеятельности, пожарной безопасности в организации.

Содержание учебного материала программы производственной практики основывается на структурно-логических связях общепрофессионального цикла «Основы микробиологии, санитарии и гигиены в пищевом производстве», «Физиология питания с основами товароведения продовольственных товаров», «Техническое оснащение и организация рабочего места», «Экономические и правовые основы производственной деятельности», «Безопасность

жизнедеятельности» и профессионального цикла МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами». Производственная практика проводится концентрированно в несколько периодов, студентам предоставляются рабочие места, назначаются руководители (наставники) практики.

Общее руководство и контроль за практикой от колледжа осуществляет мастер производственного обучения. Результаты практики определяются программой, разработанной колледжем и согласованной с социальными партнерами.

По завершению производственной практики проводится экзамен квалификационный по профессиональному модулю «Продажа непродовольственных товаров». Экзаменационные материалы представляют собой ряд заданий, которые обеспечивают проверку подготовленности выпускника к конкретному виду профессиональной деятельности. Экзаменационные материалы согласовываются с работодателями. Результатом освоения профессионального модуля является освоение, /не освоение вида профессиональной деятельности.

Документы (заклучения о качестве отработанных навыков, производственные характеристики), подтверждающие оценку общих и профессиональных компетенций, освоенных студентами в ходе прохождения практики, представляются ими в колледж и учитываются при итоговой аттестации.

3.2 Характеристика рабочих мест

Наименование цехов, участков	Оборудование	Применяемые инструменты (приспособления)
Рабочее место продавца непродовольственных товаров	- Немеханическое оборудование: горки, стеллажи, подтоварники, столы, шкаф-витрина, прилавки. - Весоизмерительное оборудование.	Ножницы, мягкий или жесткий метр, салфетки, ведра, разовый упаковочный материал.

3.3 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты

1. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (принят ГД РФ 18.12.2009).
2. Закон РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 "О защите прав потребителей" (с изм. и доп., вступающих в силу с 01. 01. 2010).
3. Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 № 918 «Об утверждении Правил продажи товаров по образцам».
4. Постановление Правительства РФ от 17.05.1996 № 595 «О внесении изменений и дополнений в Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров».
5. Письмо Роспотребнадзора от 04.02.2010 № 01/1475-10-32 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
6. Письмо Роспотребнадзора от 11.03.2005 № 0100/1745-05-32 «О направлении информационного материала по защите прав потребителей».
7. Письмо Роспотребнадзора от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и Основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».
8. Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли.

Учебные издания:

1. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования / (А. Н. Неверов, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.); под ред. А. Н.

Неверова и Т. И. Чалых. – 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 560 с.

2. Основы товароведения: учеб. Пособие для нач. проф. образования / И. В. Муравина. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.

3. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учеб. пособие для нач. проф. образования / М. Г. Ильина. – 20е изд. стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 192 с.

Дополнительные источники:

1. Краткий справочник товароведа / Под ред. Неверова П. Н., Скороходова Е. А. – М.: 2008. - 221 с.

2. Красовский П.А. Товар и его экспертиза: М.: Центр экономики и маркетинга, 2009. - 178 с.

3. Николаева М.А. Идентификация и фальсификация товаров:- М., Инфра-М, 2010 - 544 с.

4. Серебrenицкий П. П. Краткий справочник торговых терминов – СПб.: Питер, 2009. – 167 с.

5. Тарасова В.П., Крутикова Ф.А. Торговое оборудование - М.: Рекламно-издательская фирма «Глория», 2007. – 78 с.

Периодические издания

1. Журналы: «Линия торговли», «Новости торговли»

2. Газета «Торговая газета»

Интернет-ресурсы

Форма доступа: <http://www.grandars.ru/college/tovarovedenie/tovarovedenie-prodovolstvennyh-tovarov.html> Товар

http://www.rice.ru/healthy_eating/calories/ Пищевая ценность

http://spravpit.liferus.ru/2_kharakteristika.htm Лечебные свойства

<http://newwoman.ru>Модная обувь

<http://inflora.ru>Мода и Стиль

<http://ru.wikipedia.org>Одежда

<http://state-art.ru> > [torgovoe-oborudovanie.html](http://state-art.ru/torgovoe-oborudovanie.html)

<http://ru.wikipedia.org>>wiki/Контрольно – кассовая техника

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация профессионального модуля должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля), мастера производственного обучения должны иметь на 1 -2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено ФГОС СПО для выпускников.

Опыт деятельности в торговых организациях является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла. Также преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка качества по органолептическим показателям и выявление дефектов проведены в соответствии с требованиями. - Полнота и точность анализа комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров проведены в соответствии с нормативно-технической, сопроводительной документацией на товар или в соответствии с данными на упаковке. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной работы.
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании.	<ul style="list-style-type: none"> - Подготовка и размещение товаров в торговом зале произведены в соответствии с санитарными нормами и планом размещения товаров в торговом зале торгового предприятия. - Выкладка товаров на торговом технологическом оборудовании выполнена в соответствии с технологическими требованиями. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной работы.
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	<ul style="list-style-type: none"> - Обслуживание покупателей произведено в соответствии с правилами. - Консультация покупателей о качестве, правилах и свойствах эксплуатации товаров, требованиях их безопасности дана в соответствии с нормативно-технической или сопроводительной документацией. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной работы
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	<ul style="list-style-type: none"> - Обеспечена сохранность товарно-материальных ценностей. - Документы, отражающие движение материальных ценностей, составлены и оформлены в соответствии с правилами оформления документов. - Инвентаризация товарно-материальных ценностей проведена в соответствии с инструкцией. 	<p>Экзамен</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наблюдение за деятельностью студента на практических занятиях; - анализ и оценка выполнения задания на практических занятиях; - оценка выполненной самостоятельной 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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели способов ее достижения, определенных руководителем.	- собственная деятельности организована в соответствии с правилами техники безопасности и правилами рационального использования рабочего пространства - обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при достижении поставленной цели; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 4. Осуществлять поиск и информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	- взаимодействие со студентами, преподавателями, мастерами производственного обучения, наставниками в ходе обучения.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	- реализация товаров в соответствии с действующими санитарными нормами, правилами продажи товаров, нормативно-технической документации на товар.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	- планирование студентами повышения личного и квалификационного уровня.	Наблюдение и оценка достижений деятельности на практических занятиях при выполнении видов работ на учебной и производственной практике.

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой, представленной в таблице:

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90-100	5	отлично
80-89	4	хорошо
70-79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	неудовлетворительно

5. ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

5.1. Лист изменений и дополнений, внесенных в программу.

Рабочая программа рассмотрена на заседании МК преподавателей и мастеров производственного обучения и утверждена на 20____/20____ учебный год с дополнениями и изменениями.

Протокол № ____ от _____ 20 ____ года.

Председатель МК _____

Зам.директора по УПР _____

№ изменения, дата внесения, № страницы с изменением.	
БЫЛО	СТАЛО
Основание:	
Подпись лица внесшего изменения:	

Прошнуровано и пронумеровано 2/1 листов

Заведующий филиалом ГБОУ «КИЦ ИС» ШУФ Н.Ф. Чупина

