

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
УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров

Программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих

по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир

(на базе основного общего образования)

Профиль: социально-экономический

Салават, 2018

«РАССМОТРЕНО»:
Методической комиссией
Салаватского филиала ГБПОУ УКИП и С
Председатель МК
_____Салмиярова Л. М.
Протокол № 10
« 13 » июня 2018 г.

«УТВЕРЖДАЮ»:
Заведующий филиала
ГБПОУ УКИП и С
_____ Н. Ф. Чупина

«СОГЛАСОВАНО»:
Заведующий учебной частью
_____А. Н. Мухаметшина

«ОДОБРЕНО»
Советом колледжа УКИП и С
Протокол № _____

Рабочая программа учебной и производственной практики 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:

Мухаметшина А. Н. – заведующий учебной частью.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

- 2.1. Тематический план и содержание учебной практики
- 2.2. 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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы.

Рабочая программа учебной и производственной практики 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 и производственной практик в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.

Учебная и производственная практика входят в состав профессионального модуля профессионального цикла.

1.3. Цели и задачи учебной и производственной 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: 72 часа

производственной практики: 216 часов.

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 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве	Обучающийся должен уметь: - 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;	6	1

и правилах эксплуатации швейных товаров и головных уборах.	- 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 покупателей» и правилами продажи швейных товаров и головных уборов.		
Тема 1.5 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации коженно-обувных товаров.	Обучающийся должен уметь: - 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 покупателей» и правилами продажи коженно-обувных товаров.	6	1
Тема 1.6 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах применения косметических товаров.	Обучающийся должен уметь: - 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 покупателей» и правилами продажи косметических товаров.	6	1
Тема 1.7 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте и качестве парфюмерных товаров.	Обучающийся должен уметь: - 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 покупателей» и правилами продажи парфюмерных товаров.	6	1
Тема 1.8	Обучающийся должен уметь:	6	1

Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации стеклянных товаров.	- 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.		
Тема 1.9 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации керамических товаров.	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.10 Обслуживание покупателей, предоставление достоверной информации о потребительских свойствах, ассортименте, качестве и правилах эксплуатации электробытовых товаров.	Обучающийся должен уметь: - распознавать электробытовые товары по наименованиям, назначению; - 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 электробытовых товаров.	6	1
Тема 1.11 Оформление приходных и расходных документов, актов на товары, составление товарного отчета, проведение инвентаризации, составление инвентаризационной описи и актов	Обучающийся должен уметь: - 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

результатов.			
Тема 1.12 Дифференцированный зачет.	Обучающийся должен уметь: - 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

2.2. 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 торговой мебелью, инвентарем, на подъёмно-транспортном и	Обучающийся должен уметь: - идентифицировать различные виды инвентаря, мебели торгового предприятия, подъёмно-транспортного оборудования; - 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

весоизмерительном оборудовании.			
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 потребителей» 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 потребителей» 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; - соблюдать правила техники безопасности при продаже трикотажных товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав потребителей» и правилами продажи трикотажных товаров.	6	1
Тема 1.10. Пушно-меховые товары	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца пушно-меховых товаров;	6	1

	- 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.		
Тема 1.11. Продажа обувных товаров	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.12. Продажа галантерейных товаров	Обучающийся должен уметь: - 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; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.	6	1
Тема 1.13. Продажа парфюмерных товаров	Обучающийся должен уметь: - 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;	6	1

	- 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.		
Тема 1.14. Продажа косметических товаров	Обучающийся должен уметь: - 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	Обучающийся должен уметь: - 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; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.	6	1
Тема 1.16. Продажа стеклянной посуды	Обучающийся должен уметь: - 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;	6	1

	- соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.		
Тема 1.17 Продажа керамической посуды (фарфор, фаянс)	Обучающийся должен уметь: - 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)	Обучающийся должен уметь: - 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; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.	6	1
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 потребителей» 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 потребителей» и правилами продажи товаров.	6	1
Тема 1.22 Продажа металлохозяйственных изделий (приборов для окон и дверей)	Обучающийся должен уметь: - 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 потребителей» и правилами продажи товаров.	6	1
Тема 1.23. Продажа электробытовых товаров (бытовых светильников)	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца; - распознавать бытовые светильники по источнику света, по условиям работы, назначению, форме колбы; - осуществлять приёмку товаров;	6	1

	- 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.		
Тема 1.24. Продажа электробытовых товаров (холодильников)	Обучающийся должен уметь: - 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 объему, полезному объему, 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; - 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 1.25. Продажа электробытовых товаров (бытовых стиральных машин)	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.26. Продажа электробытовых товаров (машин для механизации кухонных работ)	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца; - распознавать машины для механизации кухонных работ по назначению, расходу электроэнергии, уровню шума, производительности; - осуществлять приёмку товаров;	6	1

	- 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.		
Тема 1.27. Продажа электробытовых товаров (электронагревательных приборов)	Обучающийся должен уметь: - 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; - 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 1.28. Продажа культурно - бытовых товаров (школьно-письменных и канцелярских товаров)	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.29. Продажа культурно - бытовых товаров (игрушек)	Обучающийся должен уметь: - 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;	6	1

	- соблюдать правила техники безопасности при продаже товаров; - производить обслуживание покупателей в соответствии с Законом «О защите прав покупателей» и правилами продажи товаров.		
Тема 1.30. Продажа бытовых химических товаров (лакокрасочных материалов)	Обучающийся должен уметь: - 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; - 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 1.31. Продажа бытовых химических товаров (клеящих материалов)	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.32. Продажа бытовых химических товаров (моющих средств, средств для мытья посуды, чистящих, дезинфицирующих средств)	Обучающийся должен уметь: - 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

Тема 1.33. Продажа ювелирных товаров	Обучающийся должен уметь: - 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; - 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 1.34. Продажа часов	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.35. Продажа сувениров и изделий народных и художественных промыслов	Обучающийся должен уметь: - 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
Тема 1.36. Дифференцированный зачет	Обучающийся должен уметь: - организовывать рабочее место продавца; - распознавать группы непродовольственных товаров по различным признакам;	6	1

	- 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 потребителей» и правилами продажи товаров.		
--	--	--	--

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 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. – 20-е 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 Стил

<http://ru.wikipedia.org> Одежда

<http://state-art.ru> > торговое-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.	- 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.	Экзамен - 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 торгово-технологическом оборудовании.	- 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 торгово-технологическом оборудовании выполнена в соответствии с технологическими требованиями.	Экзамен - 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.	- 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.	Экзамен - 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.	- 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.	Экзамен - 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

5.1. Лист изменений и дополнений, внесенных в программу.

Зам.директора по УПР _____

Подпись лица внесшего изменения: