

**РАБОЧАЯ ПРОГРАМММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров**

Профессия 38.01.02

Продавец, контролёр-кассир


Ленинск-Кузнецкий 2020

ОДОБРЕНА
Цикловой методической комиссией
преподавателей профессиональных
дисциплин

Протокол № 11

от «31» 08 2020 г.

Председатель ЦМК


_____/Мартовицкая Е.В.
Подпись Ф.И.О.

Рабочая программа производственной
практики по ПМ.01 разработана на основе
Федерального государственного
образовательного стандарта СПО по
профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-
кассир

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебной работе


_____/Будасова Е.И.
Подпись Ф.И.О.



Разработчик: Зуева О.В., мастер производственного обучения ГПОУ ЛКПТ.

Содержание

№		стр.
1	Паспорт рабочей программы производственной практики	4
1.1.	Цели и задачи практики – требования к результатам освоения модуля	4
2.	Распределение часов по профессиональному модулю	6
3.	Структура и содержание практики профессионального модуля	7
3.1.	Тематический план практики профессионального модуля	7
3.2.	Содержание производственной практики	8
4.	Условия реализации программы производственной практики	17
	Приложение	19

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Производственная практика по профессиональному модулю «Продажа непродовольственных товаров» предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретение ими необходимых умений практической работы по избранной профессии, овладение навыками профессиональной деятельности, приобретение практического опыта.

Программа практики является составной частью профессионального модуля «Продажа непродовольственных товаров», программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.

Рабочая программа производственной практики разрабатывалась в соответствии с:

1. ФГОС.
2. Рабочим учебным планом образовательного учреждения по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.
3. Рабочей программой профессионального модуля.

1.1. Цели и задачи практики – требования к результатам освоения модуля

Цели и задачи практики

Практика имеет целью комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы по профессии..

Задачами производственной практики является приобретение обучающимися первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля по основным видам профессиональной деятельности, освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии.

При прохождении практики, обучающиеся должны освоить соответствующие компетенции:

Код	Наименование результата обучения
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.

ДПК 1.5	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товарных групп непродовольственных товаров: эл. машины, рыболовные, мебельные, художественные изделия и сувениры.
ДПК 1.6	Осуществлять подготовку к продаже, размещение и выкладку швейных и трикотажных изделий, строительных, спортивных, охотничьих, посудохозяйственных печатных товаров, бытовых часов и бытовой химии в торговом зале на торгово-технологическом оборудовании.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Результатом прохождения практики по профессиональному модулю является: освоение **практического опыта**:

ПО 1. обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

ПО 2. обслуживания покупателей, продажи товарных групп непродовольственных товаров: эл. машины, рыболовные, мебельные, художественные изделия и сувениры (в.ч.);

ПО 3. обслуживания покупателей, продажи швейных, трикотажных, строительных, бытовой химии, спортивных и охотничьих, посудохозяйственных, бытовых часов, печатных товаров (в.ч.);

уметь:

У1. идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);

У2. оценивать качество по органолептическим показателям;

У3. консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

У4. расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;

У5. идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;

У6. производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;

У7. производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;

У8. идентифицировать товары непродовольственные товары: эл. машины, рыболовные, мебельные, художественные изделия и сувениры (в.ч.);

У9. организовать продажу швейных, трикотажных, строительных, бытовой химии, спортивных и охотничьих, посуды-хозяйственных, бытовых часов, печатных товаров (в.ч.).

Количество часов на освоение программы учебной и производственной практики:

всего – 432 часа, в том числе:

производственная практика – 324 часа.

2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

Продажа непродовольственных товаров

Коды ПК и ОК	МДК	Курс	Семестр	Объем времени отведенный на освоение МДК						Самостоятельная работа	Практика	
				Макс. учебная нагрузка и практика	Обязательная аудиторная нагрузка				Учебная		Производственная	
					Всего час.	В том числе						
						Т.з	Л.р	П.з				КР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ДПК 1.5 ДПК 1.6 ОК 1- 8	МДК 01.01	1-2	1-4	669	237	42	-	116	-	79	108	324

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа непродовольственных товаров

3.1. Тематический план производственной практики профессионального модуля

№ п/п	Виды работ	Количество часов
	Производственная практика	
1	Ознакомление с магазином. Охрана труда на рабочем месте продавца.	6
2	Продажа текстильных товаров.	12
3	Продажа швейных товаров.	12
4	Продажа трикотажных товаров.	12
5	Продажа обувных товаров.	18
6	Продажа пушно-меховых товаров и овчинно-шубных.	18
7	Продажа галантерейных товаров.	18
8	Продажа парфюмерных товаров.	12
9	Продажа косметических товаров.	12
10	Продажа стеклянно-бытовых и керамических товаров.	12
11	Продажа металло - хозяйственных товаров и товаров из пластических масс.	12
12	Продажа бытовой химии.	12
13	Продажа игрушек.	18
14	Продажа школьно-письменных и канцелярских товаров.	12
15	Продажа фототоваров.	6
16	Продажа радиоэлектронных товаров.	18
17	Продажа бытовых электротоваров.	18
18	Продажа спортивных товаров.	12
19	Продажа книжных товаров.	12
20	Продажа ювелирных изделий.	12
21	Продажа художественных изделий и сувениров.	18
22	Продажа бытовых часов.	6
23	Продажа строительных товаров.	18
24	Продажа мебельных товаров. Дифференцированный зачёт.	18
	Всего:	324
Промежуточная аттестация по производственной практике – дифференцированный зачет. Форма контроля и оценки - оценка выполнения практических заданий.		

3.3. Содержание производственной практики по профессиональному модулю Продажа непродовольственных товаров

№ п/п	Вид работ	Содержание работ	Кол-во час	Коды компетенций		ПО У	Формы и методы контроля
				ОК	ПК		
1	Ознакомление с магазином.	Ознакомление с магазином, планировкой торгового зала, организацией рабочего места продавца. Соблюдение правил охраны труда и пожарной безопасности на рабочем месте.	6	1	1.1-1.3	ПО 1,2,3 У1-9	Выполнение практического задания.
2	Продажа текстильных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности количественных характеристик. Подготовка товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки и символов по уходу. Упаковка, хранение.	6	1-8	1.1-1.3,1.6	ПО 1-3 У1, 2, 3,4,9	Выполнение практического задания.
3	Продажа текстильных товаров.	Обслуживание покупателей при продаже текстильных товаров, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах продажи. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.3,1.4, 1.6	ПО 1-3 У1,2, 3, 4,9	Выполнение практического задания.
4	Продажа швейных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.6	ПО 1-3 У1, 2, 3, 4,9	Выполнение практического задания.
5	Продажа швейных товаров.	Подготовка швейных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки и символов по уходу. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах использования ухода за изделиями. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4,1.6	ПО 1-3 У1; 2; 3; 4.9	Выполнение практического задания.

6	Продажа трикотажных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.4,1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
7	Продажа трикотажных товаров.	Подготовка швейных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки и символов по уходу. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах использования ухода за изделиями. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.1.-1.4,1.6	ПО 1 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
8	Продажа обувных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
9	Продажа обувных товаров.	Подготовка обувных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки и символов по уходу, упаковка, хранение.	6	1-8	1.1.-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания
10	Продажа обувных товаров.	Обслуживание покупателей при продаже обувных товаров, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах ухода, эксплуатации Особенности продажи. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.1-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
11	Продажа пушно-меховых товаров и овчинно-шубных.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик	6	1-8	1.1-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
12	Продажа пушно-меховых товаров и овчинно-шубных.	Подготовка шубно-меховых и овчинно-шубных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки и символов по уходу, упаковка, хранение	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.

13	Продажа пушно-меховых товаров и овчинно-шубных.	Обслуживание покупателей при продаже шубно-меховых и овчинно-шубных товаров, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
14	Продажа галантерейных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
15	Продажа галантерейных товаров.	Подготовка галантерейных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Упаковка, расшифровка маркировки, хранение	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
16	Продажа галантерейных товаров.	Обслуживание покупателей при продаже галантерейных товаров. Консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах использования. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
17	Продажа парфюмерных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
18	Продажа парфюмерных товаров.	Подготовка парфюмерных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, хранение, упаковка. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах продажи. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
19	Продажа косметических товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.

20	Продажа косметических товаров.	Подготовка косметических товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах продажи. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
21	Продажа стеклянно-бытовых и керамических товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
22	Продажа стеклянно-бытовых и керамических товаров.	Подготовка стеклянно-бытовых и керамических товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
23	Продажа металло-хозяйственных товаров и из пластических масс - хозяйственных товаров и из пластических масс.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.6	ПО 1 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
24	Продажа металло-хозяйственных товаров и из пластических масс.	Подготовка металло-хозяйственных товаров и из пластических масс к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4,1.6	ПО 1 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.

25	Продажа бытовой химии.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3.1.6	ПО 1 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
26	Продажа бытовой химии.	Подготовка бытовой химии к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах использования. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4,1.6	ПО 1 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
27	Продажа игрушек.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
28	Продажа игрушек.	Подготовка игрушек к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
29	Продажа игрушек.	Обслуживание покупателей при продаже игрушек, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
30	Продажа школьно-письменных и канцелярских товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
31	Продажа школьно-письменных и канцелярских товаров.	Подготовка школьно-письменных и канцелярских товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.

32	Продажа фототоваров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик. Подготовка фототоваров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
33	Продажа радиоэлектронных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
34	Продажа радиоэлектронных товаров.	Подготовка радиоэлектронных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение.	6	1-8	1.2-1.4	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
35	Продажа радиоэлектронных товаров.	Обслуживание покупателей при продаже радиоэлектронных товаров, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.6	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
36	Продажа бытовых электротоваров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.5	ПО 1.2 У1; 2; 3; 4,8	Выполнение практического задания.
37	Продажа бытовых электротоваров.	Подготовка бытовых электротоваров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение.	6	1-8	1.2-1.4,1.5	ПО 1,2 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
38	Продажа бытовых электротоваров.	Обслуживание покупателей при продаже бытовых электротоваров консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.5	ПО 1, У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.

39	Продажа спортивных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
40	Продажа спортивных товаров.	Подготовка спортивных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4,1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
41	Продажа книжных товаров	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 49	Выполнение практического задания.
42	Продажа книжных товаров.	Подготовка книжных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров. Осуществление контроля Р покупателей и консультация о качестве товаров,. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4,1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.
43	Продажа ювелирных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания
44	Продажа ювелирных товаров.	Подготовка ювелирных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, клеймение изделий. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1 У1; 2; 3; 4	Выполнение практического задания.

45	Продажа художественных изделий и сувениров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3	ПО 1,2 У1; 2; 3; 4,8	Выполнение практического задания.
46	Продажа художественных изделий и сувениров.	Подготовка художественных изделий и сувениров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка, хранение.	6	1-8	1.2-1.4,1.5	ПО 1,2 У1; 2; 3; 4,8	Выполнение практического задания.
47	Продажа художественных изделий и сувениров.	Обслуживание покупателей при продаже художественных изделий и сувениров, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.4,1.5	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
48	Продажа бытовых часов.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектность, количественных характеристик. Подготовка часов к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки упаковка, хранение. Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.1-1.3, 1.5	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
49	Продажа строительных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания
50	Продажа строительных товаров.	Подготовка строительных товаров к продаже, выкладка и размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки упаковка, хранение.	6	1-8	1.2-1.4,1.5	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.

51	Продажа строительных товаров.	Обслуживание покупателей при продаже строительных товаров, консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	6	1-8	1.2-1.6	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,9	Выполнение практического задания.
52	Продажа мебельных товаров.	Идентификация ассортимента товаров. Приемка товаров: проверка качества, комплектности, количественных характеристик.	6	1-8	1.1-1.3,1.5	ПО 1,3 У1; 2; 3; 4,8	Выполнение практического задания.
53	Продажа мебельных товаров.	Подготовка мебельных товаров к продаже, размещение в торговом зале. Расшифровка маркировки, упаковка хранение.	6	1-8	1.2-1.4,1.5	ПО 1,2 У1; 2; 3; 4,8	Выполнение практического задания.
54	Продажа мебельных товаров.	Обслуживание покупателей и консультация о качестве, потребительских свойствах товаров, правилах эксплуатации. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей. Дифференцированный зачет.	6	1-8	1.2-1.5	ПО 1,2 У1; 2; 3; 4,8	Выполнение практического задания.
		Всего:	324				

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к материально – техническому оснащению

Производственную практику обучающиеся проходят концентрированно на торговых предприятиях: ООО «Торгсервис 342», ООО «Система Чибис», ООО «Розница – К1», ООО «Кругозор», Руководители магазинов приказом закрепляют за обучающимися наставников, из числа опытных работников.

Во время производственной практики обучающиеся выполняют работы, согласно тематического плана.

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению: торговая мебель, торговый инвентарь, электронные весы, контрольно-кассовые машины, в том числе – активные ККМ (POS – терминалы, с установленными кассовыми программами), образцы товаров и тары, комплект товарно-сопроводительных документов, комплект бланков технологической документации, торговое измерительное оборудования.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, интернет – ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Арустамов, М.Н. Охрана труда [Текст]: учебное пособие для студентов сред. учеб. заведений / Арустамов М.Н. – Ростов на Д.: «Феникс», 2018. - 229 с.
2. Криштафович В.И. Теоретические основы товароведения + Приложение: тесты [Текст]: учебник / В.И. Криштафович, Д.В. Криштафович. - М.: КНОРУС, 2018.- 160 с.
3. Моисеенко Н.С. Основы товароведения [Текст]: учебник / Н.С. Моисеенко.- М.: КНОРУС. 2018.- 414 с.
4. Неверов, А.Н. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, Е.Л. Пехташева. – 8-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2018 – 464 с.

Дополнительные источники:

1. Николаева, М.А. Средства информации о товарах [Текст]: учебное пособие для студентов сред. учеб. заведений / М.А. Николаева, Л.В. Карташова, М.А. Положишникова. – М.: Экономика, 2017. – 175 с.

Интернет-ресурсы:

1. Роспотребнадзор - Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rospotrebnadzor.ru, свободный. – Загл. с экрана.

2. Союз потребителей России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.potrebitel.net, свободный. – Загл. с экрана.

3. Российская газета - издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rg.ru, свободный. – Загл. с экрана.

4.3. Общие требования к организации производственной практики

Производственная практика проводится на предприятиях, в учреждениях, организациях различных организационно-правовых форм на основе прямых договоров, заключаемых между предприятием и ОУ, а также в учебном магазине, Во время производственной практики обучающиеся самостоятельно, под присмотром наставника, выполняют работы согласно тематического плана и профиля предприятия.

Аттестационный лист

1. ФИО студента _____
 Группа _____, специальность (профессия) _____
2. Код и наименование профессионального модуля _____
3. Место проведения практики (организация) наименование, юридический адрес: _____
4. Время прохождения практики с «__» _____ 20__ по «__» _____ 20__
5. Виды и объем работ, выполненные студентами во время практики:

№ п/п	Виды работ	Объем работ час./ %	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или требованиями организации)
1	Ознакомление с магазином. Охрана труда на рабочем месте продавца.	6/100%	
2	Продажа текстильных товаров.	12/100%	
3	Продажа швейных товаров.	12/100%	
4	Продажа трикотажных товаров.	12/100%	
5	Продажа обувных товаров.	18/100%	
6	Продажа пушно-меховых товаров и овчинно-шубных.	18/100%	
7	Продажа галантерейных товаров.	18/100%	
8	Продажа парфюмерных товаров.	12/100%	
9	Продажа косметических товаров.	12/100%	
10	Продажа стеклянно-бытовых и керамических товаров.	12/100%	
11	Продажа металло - хозяйственных товаров и товаров из пластических масс.	12/100%	
12	Продажа бытовой химии.	12/100%	
13	Продажа игрушек.	18/100%	
14	Продажа школьно-письменных и канцелярских товаров.	12/100%	
15	Продажа фототоваров.	6/100%	
16	Продажа радиоэлектронных товаров.	18/100%	
17	Продажа бытовых электротоваров.	18/100%	
18	Продажа спортивных товаров.	12/100%	
19	Продажа книжных товаров.	12/100%	
20	Продажа ювелирных изделий.	12/100%	
21	Продажа художественных изделий и сувениров.	18/100%	
22	Продажа бытовых часов.	6/100%	
23	Продажа строительных товаров.	18/100%	
24	Продажа мебельных товаров.	18/100%	
	Дифференцированный зачёт.		

6. Уровень освоения профессиональных компетенций

<i>Код ПК</i>	<i>Наименование профессиональной компетенции</i>	<i>Уровень освоения</i>
<i>ПК 1.1</i>	<i>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</i>	
<i>ПК 1.2</i>	<i>Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.</i>	
<i>ПК 1.3</i>	<i>Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</i>	
<i>ПК 1.4</i>	<i>Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</i>	
<i>ДПК 1.5</i>	<i>Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товарных групп непродовольственных товаров: эл. машины, рыболовные, мебельные, художественные изделия и сувениры.</i>	
<i>ДПК 1.6</i>	<i>Осуществлять подготовку к продаже, размещение и выкладку швейных и трикотажных изделий, строительных, спортивных, охотничьих, посудохозяйственных печатных товаров, бытовых часов и бытовой химии в торговом зале на торгово-технологическом оборудовании.</i>	

7. Рекомендуемый тарифно – квалифицированный разряд по профессии -

Дата _____

Ответственное лицо предприятия
МП _____

Руководитель практики _____

