

Документ подписан посредством электронной подписи
 Информация о владельце:
 ФИО: Страданченко Сергей Георгиевич
 Должность: директор
 Дата подписания: 05.07.2023 21:15:22
 Уникальный программный ключ:
 fab83d7432c6481398711018a37134004b6775228bd796b69ac37a9044e06ade

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
 федерального государственного бюджетного образовательного
 учреждения высшего образования «Донской государственный
 технический университет» в г. Шахты Ростовской области
 (ИСОИП (филиал) ДГТУ в г. Шахты)**



УТВЕРЖДАЮ

Директор

С.Г. Страданченко

Продажа непродуктивных товаров рабочая программа профессионального модуля

Закреплена за	Колледж экономики и сервиса	
Учебный план	38.01.02_23.plx	Продавец, контролер-кассир
Квалификация	продавец продовольственных товаров - продавец непродуктивных товаров - контролер-кассир	
Форма обучения	очная	
Часов по учебному плану	361	Виды контроля в семестрах:
в том числе:		экзамен 2
аудиторные	100	зачет с оценкой 1, 2
самостоятельная	45	устный опрос 1
учебная практика	108	
производственная	108	

Распределение часов модуля по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		2 (1.2)		Итого	
	Неделя		12			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	70	70			70	70
Практические	30	30			30	30
Итого ауд.	100	100			100	100
Контактная работа	100	100			100	100
Учебная практика	108	108			108	108
В том числе в форме прак.подготовки	108	108			108	108
Производственная практика			108	108	108	108
В том числе в форме прак.подготовки			108	108	108	108
Сам. работа	45	45			45	45
Итого	253	253	108	108	361	361

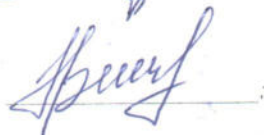
Программу составил(и):

Преподаватель КЭС, Мирошникова Е.Ф.



Рецензент(ы):

Директор ООО «ЛАЗУРИТ», Шмайлов А.В.



Преподаватель высшей квалификационной категории КЭС, Семеренко Е.Н.



Рабочая программа профессионального модуля

Продажа непродовольственных товаров

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир (приказ Министерства образования и науки РФ от 02.08.2013 г. № 723).

составлена на основании учебного плана:

Продавец, контролер-кассир

утвержденного Учёным советом ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты от 31.03.2023 протокол № 8.

Рабочая программа одобрена на заседании педагогического совета

Колледжа экономики и сервиса

Протокол от 02.03.2023 №8

Срок действия программы: 2023-2024 уч.г.

Директор КЭС Москвитин Е.Ю.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
1.1	В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности "Продавец непродовольственных товаров".
2. МЕСТО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	ПМ
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Организация и технология розничной торговли
2.1.2	Основы бухгалтерского учета
2.1.3	Основы деловой культуры
2.1.4	Санитария и гигиена
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данного профессионального модуля необходимо как предшествующее:
2.2.1	Производственная практика "Продажа непродовольственных товаров"
2.2.2	Учебная практика (производственное обучение) "Продажа непродовольственных товаров"
2.2.3	Производственная практика "Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями"
2.2.4	Учебная практика (производственное обучение) "Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями"
2.2.5	Экзамен по модулю "Продажа непродовольственных товаров"
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
ОК 1.: Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	
ОК 2.: Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	
ОК 3.: Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	
ОК 4.: Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	
ОК 5.: Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	
ОК 6.: Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	
ОК 7.: Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	
ОК 8.: Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	
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.	
ЛР 1: Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	
ЛР 2: Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	
ЛР 4: Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».	
ЛР 8: Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	
ЛР 13: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	
ЛР 14: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	
ЛР 15: Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	
ЛР 16: Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	
ЛР 17: Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	
ЛР 18: Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

3.1 Знать:	
3.1.1	- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп (ОК1 - ОК 4, ПК1,1-ПК1,4, ЛР1,ЛР2, ЛР14,ЛР16,ЛР18);
3.1.2	- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров (ОК1 - ОК 7, ПК1,1-ПК1,4, ЛР4,ЛР8, ЛР13,ЛР16,ЛР17);
3.1.3	- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней (ОК1, ОК4,ОК6, ОК 7, ПК1,1-ПК1,4, ЛР8,ЛР13,ЛР15,ЛР18);
3.1.4	- назначение, классификацию торгового инвентаря (ОК1 - ОК 4, ПК1,1,ПК1,2, ЛР4,ЛР8, ЛР13,ЛР16,ЛР17);
3.1.5	- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования(ОК1, ОК5,ОК7, ОК 8, ПК1,2-ПК1,4, ЛР4, ЛР14, ЛР17, ЛР18);
3.1.6	- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования (ОК1 - ОК 8, ПК1,1-ПК1,4), ЛР1, ЛР2, ЛР13-ЛР15);
3.1.7	- закон о защите прав потребителей (ОК1,ОК 5,ОК7,ОК 8, ПК1,1-ПК1,4,ЛР4,ЛР13,ЛР16,ЛР17);
3.1.8	- правила охраны труда(ОК1 - ОК 8, ПК1,1-ПК1,4,ЛР1,ЛР2,ЛР4,ЛР8,ЛР13-ЛР18).
3.2 Уметь:	
3.2.1	- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно- меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно- косметических, культурно-бытового назначения) (ОК1,ОК3,ОК5, ОК 8, ПК1,3,ПК1,4,ЛР4,ЛР15,ЛР18);
3.2.2	- оценивать качество по органолептическим показателям(ОК1 - ОК 7, ПК1,1-ПК1,4, ЛР2, ЛР4, ЛР8, ЛР14);
3.2.3	- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров(ОК1 - ОК 7, ПК1,1-ПК1,3, ЛР8, ЛР16, ЛР18);
3.2.4	- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу(ОК1 - ОК 5, ПК1,3, ПК1,4,ЛР1,ЛР4,ЛР15,ЛР17);
3.2.5	- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций(ОК1 - ОК 5, ПК1,1-ПК1,4, ЛР1, ЛР8, ЛР14, ЛР17);
3.2.6	- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования(ОК1 - ОК 7, ПК1,1-ПК1,4,ЛР1,ЛР2, ЛР17);
3.2.7	- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп(ОК1 - ОК 7, ПК1,1- ПК1,4,ЛР15-ЛР18);
3.3 иметь практический опыт в:	
3.3.1	- обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров (ОК1-ОК8, ПК1.1-ПК1.4, ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР8, ЛР13-ЛР18);

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. МДК.01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами						
1.1	Цели и задачи дисциплины. Торгово-технологический процесс при работе с непродовольственными товарами./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
1.2	Виды стандартов. Стандартизация и сертификация непродовольственных товаров. Понятия. Сущность и значение. Понятие о стандартах./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК3., ОК4., ОК 5., ОК7., ОК 8., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17,	Л1.1 Э1 Э2 Э8 Э9	0	

1.3	Идентификация товаров непродовольственной группы. Сертификация товаров. Сертификаты соответствия./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК6., ОК 7., ОК8.,ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР13, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
1.4	Торговые функции предприятия розничной торговли. Изучение покупательского спроса на товары. Оказание торговых услуг покупателям./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР4, ЛР13, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э3 Э4 Э7	0	
1.5	Организация закупок и завоза товаров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК 7., ОК8., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, , ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17,	Л1.1 Э1 Э3 Э4 Э9	0	
1.6	Реклама в торговле. Рекламирование непродовольственных товаров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК4., ОК5., ОК 7., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР14, ЛР16, ЛР18	Э1 Э2 Э7 Э9	0	
1.7	Характеристика основных видов и средств рекламы товаров непродовольственных групп./СР/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э3 Э4 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Сообщение
1.8	Технологические функции. Приемка товаров по количеству и качеству. Складирование, перемещение и хранение товаров/Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР2, ЛР13, ЛР14, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2	0	

1. 9	Размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании в торговом зале./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК4., ОК5., ОК6., ОК8., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР4, ЛР13, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2	0	
1. 10	Процесс продажи товаров./СР/	1	5	ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК 6., ОК 7., ПК1.2., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР14, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	Презентация.
1. 11	Продажа товаров. Характеристика операций процесса. Выполнение расчетов с покупателями за покупку./СР/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15	Л1.1 Э1 Э2 Э4 Э5 Э6 Э9	0	Сообщение.
1. 12	Размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК 7., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ЛР1, ЛР2, , ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.
1. 13	Размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.1., ПК1.2., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР14, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э4 Э6 Э7 Э8	1	Анализ производственных ситуаций.
1. 14	Приемка товаров по количеству. Проверка количества поступивших товаров. Приемка товаров по количеству./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, , ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э5 Э6 Э7	0	
1. 15	Сроки приемки непродовольственных товаров по количеству./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1. 16	Принятие товаров на учет. Оформление приходных документов./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР16, ЛР17, ЛР18.	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1. 17	Акты на расходование в количестве./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК5., ОК6., ОК 7, ПК1.1., ПК1.2., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, , ЛР16, ЛР17	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций
1. 18	Принятие товаров на учет. Оформление приходных документов./Пр/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК5., ОК6., ПК1.1.,	Л1.1 Э3 Э4 Э6 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.

				ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР14, ЛР15, ЛР16,			
1. 19	Приемка товаров по количеству./СР/	1	4	ОК 1., ОК 3., ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР2, ЛР4, ЛР14, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э3 Э7 Э8 Э9	0	Выполнение презентаций.
1. 20	Приемка товаров по качеству. Общие правила приемки товаров в магазине по качеству./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК 7., ПК1.2., ПК1.3., ЛР1, ЛР2, ЛР14, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э6 Э7	0	
1. 21	Содержание инструкции П-7 О порядке приемки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по качеству./Пр/	1	2	ОК 1, ОК2, ОК6, ОК 7, ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15	Л1.1 Э1 Э3	1	Анализ производственных ситуаций.
1. 22	Методы определения качества непродовольственных товаров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР14, ЛР15, ЛР16	Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1. 23	Показатели качества товаров. Факторы, влияющие на качество товаров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1. 24	Методы оценки качества непродовольственных товаров./СР/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР4, ЛР13, ЛР15, ЛР16, ЛР17,	Э1 Э2 Э3 Э4 Э8 Э9	0	Конспект.
1. 25	Сроки приемки непродовольственных товаров по качеству./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК 7., ОК8., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, , ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17,	Л1.1 Э1 Э2 Э7 Э8 Э9	0	
1. 26	Проверка качества поступивших товаров. Отбор средней пробы. Определение качества средней пробы органолептическим методом./СР/	1	4	ОК2., ОК4., ОК6., ОК 7., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, , ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	Сообщение.
1. 27	Оформление документов. Оформление приемных документов по качеству непродовольственных товаров./Лек/	1	2	ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР16, ЛР17,	Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1. 28	Проверка качества поступивших товаров./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК5., ОК6., ОК 7., ПК1.3.,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	1	Анализ производственных ситуаций

				ПК 1.4 ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15,	Э7 Э8 Э9		
1.29	Проверка качества поступивших товаров./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК4., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР14	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций
1.30	Заполнение документов по приемке товаров по количеству и качеству./СР/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК4., ОК5., ОК8., ПК1.1., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР13, ЛР14, ЛР16, ЛР17,	Л1.1 Э1 Э2 Э7 Э8 Э9	0	Доклад. Сообщение.
1.31	Режим хранения непродовольственных товаров./Лек/	1	2	ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР2, ЛР4, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	0	
1.32	Упаковка товара. Торговое оборудование./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР14, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.33	Товарные потери в магазине. Естественная убыль товаров в магазине (бой при хранении)./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК4., ОК6., ОК8., ПК1.1., ПК1.3., ЛР2, ЛР4, ЛР13.,, ЛР16, ЛР17,	Э2 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.34	Расчет естественной убыли при хранении и реализации товаров./СР/	1	4	ОК 1., ОК 3., ОК4., ОК 7., ПК1.1., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР13, ЛР14, ЛР17, ЛР18.	Л1.1 Э1 Э2 Э7 Э8	0	Доклад. Сообщение.
1.35	Понятие о торговом ассортименте. Понятие об ассортименте товаров и товарном сорте./Лек/	1	2	ОК2., ОК4., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.3., ЛР2, ЛР4, ЛР14, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6	0	
1.36	Производственный ассортимент товаров и виды торгового ассортимента./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ПК1.1., ПК1.2., ПК 1.4 ЛР14, ЛР15, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.37	Классификация непродовольственных товаров. Понятие, сущность, виды классификаций товаров народного потребления./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК5., ПК 1.4, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.38	Классификация непродовольственных товаров по группам, подгруппам, видам, типам, разновидностям./СР/	1	4	ОК 1., ОК 3., ОК5., ПК1.2., ПК1.3., ЛР1, ЛР2, ЛР15, ЛР16,	Э6 Э7 Э8 Э9	0	Конспект.
1.39	Розничная торговля непродовольственными	1	2	ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6.,	Л1.1 Э1 Э2	0	Письменный опрос

	товарами./Лек/			ПК1.3., ПК 1.4 ЛР2, ЛР13, ЛР14, ЛР15,	Э3 Э4 Э5		
1.40	Способы упаковки товаров непродовольственной группы./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК5., ОК6., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, , ЛР14, ЛР15,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.
1.41	Технология предварительной подготовки товаров к продаже./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК4., ОК5., ОК7., ПК1.1., ПК 1.4 ЛР4, ЛР13	Л1.1 Э3 Э4 Э9	0	
1.42	Правила вскрытия тары. Извлечение товара из тары. Отправление тары на хранение или утилизацию./Лек/	1	2	ОК2., ОК 3., ОК6., ОК 7., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР18	Э1 Э2 Э3 Э4 Э8 Э9	0	
1.43	Предварительная подготовка товаров к продаже. Сортировка и бракераж товара./Лек/	1	2	ОК2., ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.44	Группировка товаров по ассортиментным признакам. Придание товарного вида./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.45	Оценка качества товаров органолептическим способом./СР/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК 3., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2,	Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	Презентация.
1.46	Особенности подготовки к продаже отдельных групп непродовольственных товаров. Подготовка к продаже тканей, швейных изделий, головных уборов, трикотажных изделий./СР/	1	4	ОК 1., ОК2., ОК 3., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Л1.1 Э1 Э4 Э6 Э7 Э8	0	Презентация.
1.47	Предварительная подготовка обуви. галантерейных, парфюмерно-косметических, школьно-письменных товаров, игрушек, музыкальных товаров, радиотоваров, фототоваров, спорттоваров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э6 Э7 Э9	0	
1.48	Предварительная подготовка посудо-хозяйственных товаров, товаров бытовой химии, электротоваров, мебельных товаров, ювелирных товаров, товаров прикладного искусства, сувениров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Э1 Э2 Э4 Э5 Э6 Э7	0	
1.49	Предварительная подготовка посудо-хозяйственных товаров, товаров бытовой химии, электротоваров, мебельных товаров, ювелирных товаров, товаров прикладного искусства, сувениров./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3. ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13,	Л1.1 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.50	Размещение и выкладка товаров в магазине. Основные требования к	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3. ПК1.1., ПК1.2.,	Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э7	0	

	размещению и выкладке непродовольственных товаров в торговом зале./Лек/			ЛР1, ЛР2, ЛР4,			
1.51	Основные принципы выкладки товаров. Открытость доступа или обзора. Формирование товарных комплексов./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Э3 Э4 Э5 Э6 Э9	0	
1.52	Оформление торговой витрины непродовольственных товаров. Витрина-основное средство рекламы товаров в магазине. Использование в оформлении витрин инвентаря и декоративных элементов./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3. ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э6 Э7 Э8	0	
1.53	Рекламный показ товаров в магазине. Элементы витринного хозяйства магазина. Основы декорирования витрин./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ПК1.1., ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	
1.54	Изучение обувных материалов, методов крепления и конструкции обуви./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3 ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.
1.55	Изучение ассортимента текстильной и кожаной галантереи./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3. ПК1.1., ПК1.2., ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Л1.1 Э1 Э2 Э5 Э6	1	Анализ производственных ситуаций.
1.56	Культура обслуживания покупателей. Процесс продажи товаров. Имидж магазина. Информация для покупателя. Книга отзывов и предложений./Пр/	1	2	ОК 1 ПК1.1., ПК1.2. ЛР2, ЛР4, ЛР13,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.
1.57	Этапы процесса продажи товаров. Встреча покупателя. Выявление спроса. Предложение сопутствующих товаров и новинок./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ЛР1, ЛР2,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э7 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.
1.58	Предложение и показ товара. Консультация покупателей./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э1 Э2	1	Анализ производственных ситуаций.
1.59	Подсчет стоимости покупки и расчет с покупателем. Упаковка и вручение покупки./Пр/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э6 Э7 Э8 Э9	1	Анализ производственных ситуаций.
1.60	Устный опрос./Лек/	1	2	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1., ПК1.2., ПК1.3., ПК 1.4	Л1.1 Э1 Э2	0	

				ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18			
	Раздел 2. УП.01.01. Учебная практика (производственное обучение) "Продажа непродовольственных товаров"						
2.1	Вводный инструктаж. Инструктаж по охране труда и технике безопасности, пожарной безопасности. Инструкция по организации рабочего места продавца, подготовкой инвентаря, оборудования и инструментов к работе, уход за рабочим местом, инвентарем и оборудованием. Ознакомление учащихся с учебным магазином, режимом работы, формами организации труда./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э6 Э7	0	Практическая подготовка.
2.2	Правила техники безопасности в учебном магазине. Правила пожарной безопасности. Правила электро-безопасности. Оказание первой медицинской помощи./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э4 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
2.3	Оценка качества текстильных товаров. Предпродажная подготовка текстильных товаров. /Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
2.4	Обслуживание покупателей, продажа текстильных товаров с использованием торгового-технологического оборудования./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э3 Э4 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
2.5	Оценка качества обувных товаров. Предпродажная подготовка обувных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э9	0	Практическая подготовка.
2.6	Оценка качества пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Предпродажная подготовка пушно-меховых и овчинно-шубных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15,	Л1.1 Э1 Э3 Э4 Э6 Э7 Э9	0	Практическая подготовка.

				ЛР16, ЛР17, ЛР18			
2.7	Консультирование покупателей о потребительских свойствах и правилах эксплуатации товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э1 Э2 Э6 Э7 Э9	0	Практическая подготовка.
2.8	Оценка качества парфюмерно- косметических и галантерейных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	Практическая подготовка.
2.9	Обслуживание покупателей, продажа парфюмерно-косметических и галантерейных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э2 Э3 Э4 Э6 Э7 Э8	0	Практическая подготовка.
2.10	Обслуживание покупателей, продажа парфюмерно-косметических и галантерейных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э9	0	Практическая подготовка.
2.11	Проверка качества, комплектности хозяйственных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	Практическая подготовка.
2.12	Обслуживание покупателей, продажа хозяйственных товаров с использованием торгового- технологического оборудования./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
2.13	Обслуживание покупателей, продажа хозяйственных товаров с использованием торгового- технологического оборудования./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э3 Э4 Э5 Э6 Э8	0	Практическая подготовка.

2.14	Проверка качества, комплектности товаров культурно-бытового назначения./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э3 Э5 Э6 Э7 Э9	0	Практическая подготовка.
2.15	Обслуживание покупателей, продажа товаров культурно-бытового назначения./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 2.16ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э3 Э4 Э5 Э6 Э7	0	Практическая подготовка.
2.16	Оценка качества мебельных товаров. Обслуживание покупателей, продажа мебельных товаров./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э4 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
2.17	Подготовка, размещение непродовольственных товаров в торговом зале, на торговом-технологическом оборудовании. Дифференцированный зачет./Пр/	1	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
Раздел 3. ПП.01.01. Производственная практика "Продажа непродовольственных товаров"							
3.1	Охрана труда. Ознакомление с магазином, правилами внутреннего распорядка/Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.2	Продажа и консультирование о качестве непродовольственных товаров. Определение качества. Отмеривание тканей./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э3 Э4 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.3	Продажа швейных товаров. Консультирование о назначении, потребительских свойствах и	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6.,	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	Практическая подготовка.

	правилах ухода. Определение качества. Подготовка к продаже./Пр/			ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э5 Э6 Э8 Э9		
3.4	Продажа трикотажных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	Практическая подготовка.
3.5	Определение качества текстильных товаров. Чтение маркировки./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.6	Продажа меховых товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	Практическая подготовка.
3.7	Продажа обувных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества. /Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.8	Продажа галантерейных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э4 Э5 Э6	0	Практическая подготовка.
3.9	Продажа парфюмерно-косметических товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э6 Э7	0	Практическая подготовка.

3.10	Продажа посуды-хозяйственных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э1 Э2 Э5 Э6 Э7 Э8	0	Практическая подготовка.
3.11	Продажа товаров бытовой химии. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.12	Продажа культтоваров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2	0	Практическая подготовка.
3.13	Продажа бытовых электротехнических товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Э1 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.14	Продажа строительных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э9	0	Практическая подготовка.
3.15	Продажа мебельных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества/Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.16	Продажа ювелирных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4,	Л1.1 Э1 Э3 Э4 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.

				ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18			
3.17	Продажа художественных товаров и сувениров, книжных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.18	Дифференцированный зачет./Пр/	2	6	ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э2 Э3 Э6 Э7 Э8 Э9	0	Практическая подготовка.
3.19	Экзамен по модулю "Продажа продовольственных товаров"	2		ОК 1., ОК2., ОК 3., ОК4., ОК5., ОК6., ОК 7., ОК8., ПК1.1.,ПК1.2., ПК1.3.,ПК 1.4 ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР13, ЛР14, ЛР15, ЛР16, ЛР17, ЛР18	Л1.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Прилагаются в фонде оценочных средств

5.2. Темы письменных работ

Содержатся в фонде оценочных средств.

5.3. Перечень видов оценочных средств

Указан в фонде оценочных средств.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Кол-во
Л1.1	Иванов Г.Г.	Организация торговли: учебник для сред. проф. образования	Москва : КноРус, 2023.	15
Э1	Григорян, Е. С.	Товароведение : учебное пособие / Е.С. Григорян. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 265 с. – (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1910446		ЭБС
Э2	Рябкова, Д. С.	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. – Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 200 с. – ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. - Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: https://www.iprbookshop.ru/80293.html		ЭБС
Э3	Грибанова, И. В.	Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 3-е изд. – Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 203 с. – ISBN 978-985-503-549-8. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: https://profspo.ru/books/93405		ЭБС

6.1.2. Дополнительная литература

Э4	Памбухчиянц, О. В.	Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 9-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 288 с. - ISBN 978-5-394-01131-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093707		ЭБС
Э5	Памбухчиянц, О. В.	Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 148 с. : ил., табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697022 . – ISBN 978-5-394-04802-9. – Текст : электронный.		ЭБС

Э6	Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 294 с. : ил., табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621685 . – ISBN 978-5-394-04289-8. – Текст : электронный.	ЭБС
Э7	Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. - 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1914576	ЭБС
Э8	Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. – 2-е изд. – Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. – 63 с. – ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: https://profspo.ru/books/121368	ЭБС
Э9	Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 478 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-12041-7. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/513173	ЭБС

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

6.2.1	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - https://biblioclub.ru/index.php?page=book_blocks&view=main_ub
6.2.2	ЭБС IPRbooks - https://www.iprbookshop.ru/
6.2.3	ЭБС «Znanium.com» - https://znanium.com/
6.2.4	ЭБС Юрайт - https://urait.ru/
6.2.5	База электронных учебно-методических материалов ИСОиП - https://libdb.sssu.ru/

6.3. Перечень информационных технологий

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Microsoft Windows (лицензионное ПО);
6.3.1.2	Kaspersky Endpoint Security (лицензионное ПО);
6.3.1.3	Microsoft Office (лицензионное ПО).

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

6.3.2.1	Справочная правовая система «Консультант Плюс»;
6.3.2.2	Информационно - правовая система «Законодательство России»;
6.3.2.3	Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека».

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

7.1	Кабинет «Организация и технология розничной торговли» - учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных учебным планом. Место преподавателя, столы ученические, стулья ученические, доска классная меловая, встроенный шкаф, смарт-терминал, сканер ручной штрих-кода, фискальный регистратор (без фискального накопителя), фискальный регистратор массогабаритный макет фискального накопителя, весы торговые, стеллажи торговые, образцы продовольственных и непродовольственных товаров, холодильное оборудование, счетчик банкнот, детектор банкнот, переносное мультимедийное оборудование (проектор, экран проекционный, системный блок), персональный компьютер. Презентационный материал, плакаты.
7.2	Лаборатория «Торгово-технологическое оборудование» - учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных учебным планом. Место преподавателя, столы ученические, стулья ученические, доска классная меловая, встроенный шкаф. Оборудование и технические средства обучения: смарт-терминал, сканер ручной штрих-кода, фискальный регистратор (без фискального накопителя), фискальный регистратор массогабаритный макет фискального накопителя, весы торговые, стеллажи торговые, образцы продовольственных и непродовольственных товаров, холодильное оборудование, счетчик банкнот, детектор банкнот, переносное мультимедийное оборудование (проектор, экран проекционный, системный блок), персональный компьютер. Презентационный материал, плакаты.
7.3	Лаборатория «Учебный магазин» - учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных учебным планом. Место преподавателя, столы ученические, стулья ученические, доска классная меловая, встроенный шкаф. Оборудование и технические средства обучения: смарт-терминал, сканер ручной штрих-кода, фискальный регистратор (без фискального накопителя), фискальный регистратор массогабаритный макет фискального накопителя, весы торговые, стеллажи торговые, образцы продовольственных и непродовольственных товаров, холодильное оборудование, счетчик банкнот, детектор банкнот, переносное мультимедийное оборудование (проектор, экран проекционный, системный блок), персональный компьютер.
7.4	ООО "ТД «Санта Плюс» - торговый зал и товарный склад Оборудование: контрольно-кассовый узел, витрины, торговые стеллажи, европанели.
7.5	Кабинет для самостоятельной работы обучающихся. Оснащение: компьютерные столы, стулья, персональные компьютеры, подключенные к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечивающие доступ в электронную информационно-образовательную среду.

	Созданы условия для студентов с ограниченными возможностями здоровья.
7.6	Помещение для самостоятельной работы Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет. Оснащение: компьютерные столы, стулья, персональные компьютеры, подключенные к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечивающие доступ в электронную информационно-образовательную среду.
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
Прилагаются.	