

Министерство образования и науки Калужской области  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Калужской области «Людиновский индустриальный техникум»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров**

программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих  
профессии 38.01.02 Продавец, контролер – кассир

2018 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе примерной программы ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров, рекомендованной Экспертным советом по среднему профессиональному образованию при министерстве образования и науки Калужской области протокол № 3 от 08.06.2012 г и Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки квалифицированных рабочих, служащих профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление

СОГЛАСОВАНО

Заведующая по учебной работе  
\_\_\_\_\_ О.Е.Селиверстова

«УТВЕРЖДАЮ»

Заместитель директора по УПР  
\_\_\_\_\_ Т.П. Киселева

Рекомендована цикловой комиссией профессиональных дисциплин сферы обслуживания

Протокол №   1   от «   31   »   08   2018 г.

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ Л.В.Хмельницкая

Разработчик:

Воронкова А. А., преподаватель спецдисциплин

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	35
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	39

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа непродовольственных товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, профессиональной подготовке и повышении квалификации работников торговли.

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

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

#### **иметь практический опыт:**

- обслуживания покупателей, продажи различных групп 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 свойствах и правилах 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

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 807 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 321 час, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 214 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 107 часов;

учебной практики – 198 часов;

производственной практики - 288 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: **Продажа непродовольственных товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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.
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).

Выполнение практических квалификационных работ согласно профессиональных компетенций ПК 1.1 – ПК 1.4, должно соответствовать тарифному разряду в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифы разрядов (ОК 016-94) и Единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих (ЕТКС).

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов				
1	2	3	4	5	6	7	8	
ПК 1.1 – ПК1.3	Раздел 1. Изучение общих вопросов торговли непродовольственными товарами.	45	18	-	9	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 2. Продажа текстильных товаров.	39	14	2	7	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 3. Продажа швейных и трикотажных товаров.	51	22	2	11	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 4. Продажа обувных товаров.	36	12	-	6	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 5. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	27	10	-	5	12	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 6. Продажа хозяйственных товаров.	120	56	4	28	36	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 7. Продажа галантерейных товаров.	39	14	2	7	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.3	Раздел 8. Продажа ювелирных товаров и часов.	30	8	-	4	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 9. Продажа парфюмерно-косметических товаров.	43	16	2	9	18	-	
ПК 1.1 – ПК1.4	Раздел 10. Продажа товаров культурно-бытового назначения.	81	42	4	21	18	-	
	Итоговое занятие	1	1			-	-	
	Дифференцированный зачет по МДК	1	1			-	-	
	Дифференцированный зачет по УП	6	-			6	-	
	Дифференцированный зачет по ПП	6	-			-	6	
ПК 1.1 – ПК1.4	Производственная практика, часов	282						282
	<b>Всего:</b>	<b>807</b>	<b>214</b>	<b>16</b>	<b>107</b>	<b>198</b>	<b>288</b>	

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Изучение общих вопросов торговли непродовольственными товарами</b>		<b>27</b>	
<b>МДК.01.01.Розничная торговля непродовольственными товарами</b>		<b>18</b>	
<b>Тема 1.1</b> Основные характеристики непродовольственных товаров.	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	1. Предмет и содержание товароведения. Качество товаров.	2	2
	2. Классификация и ассортимент непродовольственных товаров.	2	2
	3. Стандартизация и сертификация товаров. Информация о товаре.	2	1
<b>Тема 1.2</b> Техническое оснащение торговли непродовольственными товарами.	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	1. Торговая мебель.	2	2
	2. Торговый инвентарь для продажи непродовольственных товаров. Системы защиты товаров.	2	2
	3. Весоизмерительное оборудование.	2	2
<b>Тема 1.3.</b> Поставка, приемка, продажа и обмен товаров	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	
	1. Поставка и приемка товаров. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Продажа и обмен товаров.	2	2
<b>Тема 1.4.</b> Правовые основы розничной торговли непродовольственными	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	
	1. Закон о защите прав потребителей. Основные права потребителей. Обязанности продавца в соответствии с законом.	2	2

товарами.	2.	Правила охраны труда.	2	1
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ 01.</b>			<b>9</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b>				
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Правила и признаки классификации товаров, виды и показатели ассортимента, потребительские свойства и показатели качества непродовольственных товаров, весоизмерительное оборудование, значение ФЗ «О защите прав потребителей» для организации продажи непродовольственных товаров.				
<b>Учебная практика</b>			<b>18</b>	
<b>Виды работ</b>				
Ознакомление с магазином непродовольственных товаров, ассортиментом, торговым оборудованием и инвентарём. Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация весоизмерительного оборудования. Чтение и расшифровка маркировки на непродовольственные товары.				
<b>Раздел 2. Продажа текстильных товаров.</b>			<b>21</b>	
<b>МДК.01.01.</b> Розничная торговля непродовольственными товарами			<b>14</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Текстильные волокна. Формирование свойств пряжи и нитей в процессе производства. Классификация пряжи и нитей.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	Натуральные и химические волокна.	2	1
	2.	Свойства текстильных нитей.	2	2
	3.	Строение и свойства тканей.	2	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
1.	Определение переплетений и отделки тканей, их влияния на потребительские свойства.	2		
<b>Тема 2.2.</b> Классификация и ассортимент тканей. Экспертиза текстильных товаров. Упаковка, маркировка, хранение	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	Бельевые, сорочно-платьевые ткани.	2	2
	2.	Костюмные, пальтовые, плащевые и курточные ткани.	2	2
	3.	Экспертиза текстильных товаров. Упаковка, маркировка, хранение текстильных	2	3

текстильных товаров.		товаров.		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 01.</b>			<b>7</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b>				
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент тканей различных групп, нетканых материалов, искусственных мехов. 3. Дефекты пряжи и нитей, дефекты ткачества, дефекты отделки тканей. 4. Потребительские свойства и показатели качества тканей.				
<b>Учебная практика</b>			<b>18</b>	
<b>Виды работ</b>				
Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже текстильных товаров. Осуществление подготовки текстильных товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки текстильных товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах текстильных товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью текстильных товаров в торговом зале.				
<b>Раздел 3. Продажа швейных и трикотажных товаров.</b>			<b>33</b>	
<b>МДК.01.01.Розничная торговля непродовольственными товарами</b>			<b>22</b>	
<b>Тема 3.1. Продажа швейных товаров.</b>			<b>10</b>	
<b>Содержание</b>				
1.	Классификация швейных товаров. Детали одежды.		2	3
2.	Факторы, формирующие качество швейных изделий.		2	2
3.	Дефекты одежды. Приемка и продажа швейных товаров.		2	2
4.	Ассортимент швейных изделий.		2	2
5.	Маркировка, упаковка и хранение швейных товаров.		2	2
<b>Практические занятия</b>			<b>2</b>	
1.	Изучение конструкции швейных изделий, покроя деталей.		2	
<b>Тема 3.2. Продажа</b>			<b>10</b>	
<b>Содержание</b>				

трикотажных товаров.	1.	Строение и свойство трикотажных полотен.	2	2
	2.	Особенности производства трикотажных изделий.	2	2
	3.	Классификация трикотажных изделий. Ассортимент трикотажных изделий. Контроль качества и определение сорта трикотажных изделий.	2	2
	4.	Маркировка, упаковка и хранение трикотажных изделий.	2	2
	5.	Особенности торговли швейными и трикотажными изделиями.	2	3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ 01.</b>			<b>11</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент швейных и трикотажных товаров, оценка качества, дефекты, потребительские свойства швейных и трикотажных товаров.				
<b>Учебная практика</b>			<b>18</b>	
<b>Виды работ</b> Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже швейных и трикотажных товаров. Осуществление подготовки швейных и трикотажных товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки швейных и трикотажных товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах швейных и трикотажных товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью швейных и трикотажных товаров в торговом зале.				
<b>Раздел 4. Продажа обувных товаров.</b>			<b>18</b>	
<b>МДК.01.01.</b> Розничная торговля непродовольственными товарами			<b>12</b>	
<b>Тема 4.1.</b> Факторы, формирующие потребительские свойства кожаной обуви.	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1.	Обувные материалы. Проектирование обуви. Детали обуви. Основные этапы производства кожаной обуви. Методы крепления низа обуви.	2	2
<b>Тема 4.2.</b> Ассортимент и качество кожаной обуви,	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1.	Классификация ассортимента кожаной обуви. Размерные признаки Характерные	2	2

организация её продажи.		признаки основных видов кожаной обуви, особенности конструкции. Качество кожаной обуви. Гарантийные сроки и правила обмена обуви.		
	2.	Маркировка, упаковка и хранение кожаной обуви. Особенности организации торговли кожаной обувью.	2	3
<b>Тема 4.3</b> Продажа резиново-полимерной и валяной обуви.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	Факторы, формирующие потребительские свойства резиново-полимерной обуви. Классификация и ассортимент резиново-полимерной обуви. Определение и маркировка размеров. Качество резиново-полимерной обуви. Маркировка, упаковка и хранение резиново-полимерной обуви.	2	2
	2.	Факторы, формирующие потребительские свойства валяной обуви. Классификация и ассортимент валяной обуви. Определение размеров. Качество валяной обуви. Маркировка, упаковка и хранение валяной обуви.	2	2
	3.	Особенности организации продажи резиновой и валяной обуви. Подбор обуви по размерам. Консультация покупателей о потребительских свойствах.	2	3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 4 ПМ 01.</b>			<b>6</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b>				
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент обувных товаров, оценка качества, дефекты, потребительские свойства обувных товаров.				
<b>Учебная практика</b>			<b>18</b>	
<b>Виды работ</b> Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже обувных товаров. Осуществление подготовки обувных товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки обувных товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах обувных товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью обувных товаров в торговом зале.				
<b>Раздел 5. Продажа пушно- меховых и овчинно-шубных товаров.</b>			<b>15</b>	
<b>МДК.01.01.Розничная торговля</b>			<b>10</b>	

непродовольственными товарами.			
<b>Тема 5.1.</b> Факторы, формирующие потребительские свойства пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>
	1.	Общая классификация пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Овчинно-шубные товары. Пушно-меховое сырьё. Строение кожаной ткани и волосяного покрова. Влияние строения пушно-меховой шкурки на потребительские свойства готовых изделий.	2 2
	2.	Первичная обработка пушно-мехового сырья и выделка меха. Пушно-меховые полуфабрикаты. Понятие о скорняжном производстве. Влияние скорняжного производства на качество пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.	2 2
<b>Тема 5.2.</b> Ассортимент и качество пушно-меховых и овчинно-шубных изделий, организация их продажи.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1.	Классификация ассортимента пушно-меховых изделий. Характеристика ассортимента основных групп пушно-меховых изделий.	2 2
	2.	Овчинно-шубные изделия. Качество пушно-меховых и овчинно-шубных изделий. Органолептическая оценка качества. Правила маркировки, упаковки, транспортирования, хранения и эксплуатации пушно-меховых товаров.	2 2
	3.	Особенности торговли пушно-меховыми и овчинно-шубными изделиями.	2 3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 5 ПМ 01.</b>			<b>5</b>
<b>Тематика домашних заданий</b>			
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров, оценка качества, дефекты, потребительские свойства пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.			
<b>Учебная практика</b>			<b>12</b>
<b>Виды работ</b>			
Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Осуществление подготовки пушно-меховых и овчинно-шубных товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах пушно-меховых и овчинно-шубных товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью пушно-меховых и овчинно-шубных товаров в торговом зале.			
<b>Раздел 6. Продажа</b>			<b>84</b>

<b>хозяйственных товаров.</b>			
<b>МДК.01.01.</b> Розничная торговля непродовольственными товарами.		<b>56</b>	
<b>Тема 6.1.</b> Продажа силикатных (стеклянных и керамических) товаров.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1.	Факторы, формирующие потребительские свойства стеклянных изделий. Классификация и характеристика ассортимента. Качество стеклянных бытовых товаров.	2
	2.	Факторы, формирующие потребительские свойства керамических изделий. Технология производства. Классификация и характеристика ассортимента. Качество керамических товаров.	2
	3.	Упаковка, маркировка и хранение стеклянных и керамических товаров. Особенности торговли стеклянными и керамическими изделиями.	2
<b>Тема 6.2.</b> Продажа металлохозяйственных товаров.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1.	Факторы, формирующие потребительские свойства металлохозяйственных товаров. Классификация и ассортимент металлической посуды. Потребительские свойства. Качество металлохозяйственных товаров.	2
	2.	Металлоинструменты, садово-огородный инвентарь. Товары для кухни. Товары ремонтно-строительного назначения. Упаковка, маркировка и хранение металлохозяйственных товаров.	2
	3.	Особенности торговли металлохозяйственными товарами.	2
<b>Тема 6.3.</b> Продажа хозяйственных товаров из пластмасс.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1.	Факторы, формирующие потребительские свойства хозяйственных товаров из пластмасс. Классификация и характеристика ассортимента.	2
	2.	Качество хозяйственных товаров из пластмасс. Упаковка, маркировка и хранение товаров из пластмасс.	2
	3.	Особенности торговли хозяйственными товарами из пластмасс.	2
<b>Тема 6.4.</b> Товары бытовой химии.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1.	Клеи. Лакокрасочные товары. Оценка качества.	2
	2.	Моющие средства. Оценка качества. Пятновыводящие, чистящие и полирующие средства. Ядохимикаты, гербициды, стимуляторы роста и минеральные удобрения.	2

	3.	Правила маркировки, упаковки, и хранения товаров бытовой химии. Особенности торговли товарами бытовой химии.	2	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	1.	Идентификация разных товаров бытовой химии. Расшифровка маркировки. Изучение состава, сроков годности и правил пользования товарами бытовой химии. Консультирование о потребительских свойствах.	2	
<b>Тема 6.5. Продажа строительных товаров.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	Классификация ассортимента строительных товаров. Основы производства. Потребительские свойства и показатели качества.	2	2
	2.	Ассортимент и характеристика минеральных вяжущих веществ, изделий для стен и перегородок, кровельных, теплоизоляционных, облицовочных, отделочных материалов, материалов для пола и остекления. Упаковка, маркировка и хранение строительных товаров.	2	2
	3.	Особенности торговли строительными товарами.	2	3
<b>Тема 6.6. Продажа мебельных товаров.</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1.	Факторы, формирующие качество мебели. Потребительские свойства и показатели качества. Классификация и характеристика ассортимента мебели.	2	2
	2.	Требования к качеству. Оценка качества и дефекты мебели. Градации качества.	2	2
	3.	Правила маркировки, упаковки, транспортирования и хранения мебели. Уход за мебелью.	2	1
	4.	Особенности торговли мебельными товарами.	2	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	1.	Идентификация мебели. Консультирование о потребительских свойствах.	2	
<b>Тема 6.7. Продажа электробытовых товаров.</b>	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	
	1.	Классификация электробытовых товаров. Потребительские свойства и показатели качества. Показатели безопасности.	2	2
	2.	Проводниковые изделия. Установочные изделия. Светильники, лампы, осветительная аппаратура. Классификация и характеристика ассортимента. Показатели качества.	2	2
	3.	Электронагревательные приборы. Стиральные машины. Классификация и характеристика ассортимента. Показатели качества.	2	2

	4.	Приборы холодильные электрические бытовые. Классификация и характеристика ассортимента. Показатели качества.	2	2
	5.	Приборы микроклимата. Приборы для уборки помещений. Классификация и характеристика ассортимента. Показатели качества.	2	2
	6.	Электроинструменты и машины для механизации работ на приусадебном участке. Классификация и характеристика ассортимента. Показатели качества. Правила маркировки, упаковки, транспортирования и хранения электробытовых товаров. Эксплуатационные документы.	2	2
	7.	Особенности торговли электробытовыми товарами.	2	3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 6 ПМ 01.</b>			<b>28</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент хозяйственных товаров разных групп, оценка качества, дефекты, потребительские свойства товаров хозяйственного назначения.				
<b>Учебная практика</b>			<b>36</b>	
<b>Виды работ</b> Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже хозяйственных товаров. Осуществление подготовки хозяйственных товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки хозяйственных товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах хозяйственных товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью хозяйственных товаров в торговом зале.				
<b>Раздел 7. Продажа галантерейных товаров.</b>			<b>21</b>	
<b>МДК.01.01.Розничная торговля непродовольственными товарами.</b>			<b>14</b>	
<b>Тема 7.1. Текстильная галантерея, организация продажи.</b>			<b>4</b>	
	<b>Содержание</b>			
	1.	Текстильная галантерея. Швейная галантерея. Гардинно-тюлевые и кружевные изделия. Классификация и характеристика ассортимента, требования к качеству.	2	2

	2.	Ленты, тесьма, шнуры. Нитки. Зонты. Классификация и характеристика ассортимента, требования к качеству. Маркировка и упаковка текстильной галантереи, особенности хранения.	2	2
<b>Тема 7.2. Кожаная галантерея, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1.	Классификация и характеристика ассортимента кожаной галантереи. Показатели качества, дефекты, градации качества, правила маркировки и упаковки кожаной галантереи. Хранение. Особенности организации торговли кожаной галантереей.	4	2
<b>Тема 7.3. Металлическая галантерея, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1.	Классификация и характеристика ассортимента металлической галантереи. Показатели качества, дефекты, градации качества, правила маркировки и упаковки металлической галантереи. Хранение. Особенности организации торговли металлической галантереей.	2	2
<b>Тема 7.4. Галантерея из пластмасс и поделочных материалов, щётки и зеркала, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1.	Классификация и характеристика ассортимента галантереи из пластмасс и поделочных материалов. Щеточные изделия. Зеркала. Качество, правила маркировки и упаковки. Особенности хранения.	2	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	1.	Идентификация галантерейных товаров из пластмасс, щёток и зеркал по видам, назначению, материалу и другим признакам. Расшифровка маркировки. Оценка качества галантерейных изделий из пластмасс, щёток и зеркал по органолептическим показателям. Определение дефектов.	2	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 7 ПМ 01.</b>			<b>7</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b>				
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент галантерейных товаров, оценка качества, дефекты, потребительские свойства галантерейных товаров.				
<b>Учебная практика</b>			<b>18</b>	

<b>Виды работ</b> Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже галантерейных товаров. Осуществление подготовки галантерейных товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки галантерейных товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах галантерейных товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью галантерейных товаров в торговом зале.			
<b>Дифференцированный зачет по МДК</b>		<b>1</b>	
<b>Раздел 8. Продажа ювелирных товаров и часов.</b>		<b>12</b>	
<b>МДК.01.01.</b> Розничная торговля непродовольственными товарами.		<b>8</b>	
<b>Тема 8.1. Факторы, формирующие потребительские свойства ювелирных товаров.</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	
	1. Материалы для изготовления ювелирных товаров. Лигатурный сплав, проба. Особенности производства ювелирных товаров. Огранка камней, способы закрепления их в изделиях. Клеймение ювелирных изделий. Содержание клейма.	2	2
<b>Тема 8.2. Ассортимент и качество ювелирных товаров. Организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	
	1. Классификация и характеристика ассортимента ювелирных товаров. Требования к качеству, показатели качества, градации качества, маркировка, упаковка, хранение ювелирных товаров.	2	2
	2. Организация торговли ювелирными товарами.	2	3
<b>Тема 8.3. Продажа часов.</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	
	1. Часы механические, кварцевые, электронные. Классификация и ассортимент часов. Дополнительные устройства, повышающие удобство эксплуатации часов. Показатели качества. Маркировка, упаковка и хранение часов. Организация торговли часами.	2	3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 8 ПМ 01.</b>		<b>4</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем).			

2. Классификация и ассортимент ювелирных товаров и часов, оценка качества, дефекты, потребительские свойства ювелирных товаров и часов.			
<b>Учебная практика</b>		<b>18</b>	
<b>Виды работ</b> Инструктаж по технике безопасности. Изучение ассортимента ювелирных товаров и часов в магазине. Осуществление подготовки часов к продаже. Осуществление размещения и выкладки часов. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах ювелирных товаров и часов, правилах их эксплуатации.			
<b>Раздел 9. Продажа парфюмерно-косметических товаров.</b>		<b>24</b>	
<b>МДК.01.01.Розничная торговля непродовольственными товарами.</b>		<b>16</b>	
<b>Тема 9.1. Продажа парфюмерных товаров.</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	
	1. Понятие о парфюмерных товарах, их назначение. Факторы, формирующие качество парфюмерных товаров. Потребительские свойства и показатели качества парфюмерных товаров. Группировка и ассортимент парфюмерных товаров. Классификация и характеристика ассортимента.	4	2
	2. Требования к качеству парфюмерных товаров. Оценка качества по органолептическим показателям. Показатели безопасности, дефекты. Маркировка, упаковка и хранение парфюмерных товаров.	2	2
	3. Особенности организации торговли парфюмерными товарами. Помощь в выборе парфюмерных товаров, рекомендации по применению.	2	3
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	
	1. Идентификация парфюмерных товаров. Расшифровка маркировки. Оценка качества по органолептическим показателям. Консультирование о потребительских свойствах.	2	
<b>Тема 9.2. Продажа</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	

<b>косметических товаров и туалетного мыла.</b>	1.	Косметические товары: понятие, назначение. Общая классификация ассортимента косметических товаров. Гигиеническая косметика. Средства для ухода за кожей, за волосами, за полостью рта. Декоративная косметика. Влияние сырья и технологии производства на качество. Потребительские свойства и показатели качества.	2	2
	2.	Требования к качеству косметических товаров. Оценка качества по органолептическим показателям. Показатели безопасности, дефекты. Маркировка, упаковка и хранение косметических товаров.	2	2
	3.	Туалетное мыло. Требования к качеству, дефекты, правила маркировки, упаковки, транспортирования и хранения туалетного мыла. Особенности организации торговли косметическими товарами.	2	3
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 9 ПМ 01.</b>			<b>9</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент парфюмерно-косметических товаров, оценка качества, дефекты, потребительские свойства парфюмерно-косметических товаров.				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b>			<b>18</b>	
Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже парфюмерно-косметических товаров. Осуществление подготовки парфюмерно-косметических товаров к продаже. Осуществление размещения и выкладки парфюмерно-косметических товаров. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах парфюмерно-косметических товаров, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью парфюмерно-косметических товаров в торговом зале.				
<b>Раздел 10. Продажа товаров культурно-бытового назначения.</b>			<b>63</b>	
<b>МДК.01.01.Розничная торговля непродовольственными товарами.</b>			<b>42</b>	
<b>Тема 10.1.Школьно-</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	

<b>письменные и канцелярские товары, организация продажи.</b>	1.	Группы товаров для учебы, делопроизводства и интеллектуальной деятельности.	2	1
	2.	Бумага и картон. Изделия из бумаги и картона. Товары для письма, черчения и рисования. Средства оргтехники. Характеристика ассортимента.	2	2
	<b>Итоговое занятие</b>		1	
	3.	Бумага и картон. Изделия из бумаги и картона. Товары для письма, черчения и рисования. Средства оргтехники. Характеристика ассортимента.	2	2
	4.	Требования к качеству, правила маркировки, упаковки и хранения школьно-письменных и канцелярских товаров. Особенности организации торговли школьно-письменными и канцелярскими товарами.	2	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	1.	Идентификация школьно-письменных и канцелярских товаров. Расшифровка маркировки. Консультирование покупателей о потребительских свойствах.	2	
<b>Тема 10.2. Игрушки, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	Общие сведения об игрушках. Значение игрушек в воспитании детей.	2	2
	2.	Классификация и ассортимент игрушек. Общая характеристика ассортимента.	2	2
	3.	Требования к качеству, показатели качества, градации качества. Показатели безопасности. Правила маркировки, упаковки и хранения игрушек. Дефекты игрушек. Особенности организации торговли игрушками.	2	3
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	1.	Идентификация игрушек. Расшифровка маркировки. Оценка качества по органолептическим показателям. Консультирование о потребительских свойствах.	2	
<b>Тема 10.3. Спортивные товары, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1.	Классификация и характеристика ассортимента спортивных товаров. Показатели качества. Особенности маркировки, упаковки, и хранения, эксплуатации спортивных товаров.	4	2
	2.	Особенности организации торговли спортивными товарами.	4	3
<b>Тема 10.4. Бытовые радиоэлектронные товары, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1.	Общие сведения о бытовых радиоэлектронных товарах. Классификация и характеристика ассортимента. Маркировочные обозначения комплектующих изделий.	2	1
	2.	Аудиотехника. Видеотехника. Классификация и характеристика ассортимента.	2	2

		Сотовые телефоны. Носители аудио- и видеоинформации. Показатели качества радиоэлектронной аппаратуры. Маркировка, упаковка, хранение и эксплуатация бытовых электронных товаров.	2	2
	3.	Особенности организации торговли бытовыми радиоэлектронными товарами.	2	3
<b>Тема 10.5. Фототовары, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	Понятие о фотопроцессе. Классификация фототоваров. Классификация и ассортимент фотоаппаратов. Фотопринадлежности. Показатели качества.	4	2
	2.	Особенности организации торговли фототоварами.	2	3
<b>Тема 10.6. Книжные товары, организация продажи.</b>	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1.	Факторы, формирующие качество книжных товаров. Потребительские свойства книжных товаров. Классификация ассортимента. Требования к качеству книжных товаров. Маркировка, упаковка и хранение книжных товаров. Особенности организации торговли книгами.	2	2
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 10 ПМ 01.</b>			<b>21</b>	
<b>Тематика домашних заданий</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам, составленным преподавателем). 2. Классификация и ассортимент товаров культурно-бытового назначения, оценка качества, дефекты, потребительские свойства товаров культурно-бытового назначения.				
<b>Учебная практика</b>			<b>18</b>	
<b>Виды работ</b> Инструктаж по технике безопасности. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и инвентаря, необходимого при продаже товаров культурно-бытового назначения. Осуществление подготовки товаров культурно-бытового назначения к продаже. Осуществление размещения и выкладки товаров культурно-бытового назначения. Обслуживание покупателей, консультирование их о потребительских свойствах товаров культурно-бытового назначения, правилах их эксплуатации. Осуществление контроля за сохранностью товаров культурно-бытового назначения в торговом зале.				
<b>Дифференцированный зачет по УП</b>			<b>6</b>	
<b>Производственная практика итоговая по модулю</b>			<b>282</b>	

<p><b>Виды работ</b>  Ознакомление с предприятием торговли. Инструктаж по технике безопасности.  Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.  Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладки на торгово-технологическом оборудовании.  Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях их безопасной эксплуатации.  Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>		
<b>Дифференцированный зачет по ИП</b>	<b>6</b>	
<b>Всего</b>	<b>807</b>	