

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина МДК.04.02 Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»

Семестр: 4

Количество часов: 48

Промежуточная аттестация: -

Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ):

Дисциплина «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»» включена в профессиональный цикл дисциплин специальности и является комплексной дисциплиной.

Цель и задачи освоения дисциплины: формирование профессиональных навыков, необходимых для работы с непродовольственными товарами студентов, обучающихся по специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*.

Задачи дисциплины: изучить ассортимент однородных групп непродовольственных товаров, распознавать отдельные виды непродовольственных товаров; изучить порядок приемки товаров в розничных торговых предприятиях по количеству и качеству; изучить порядок подготовки непродовольственных товаров к продаже, порядок выкладки товаров в торговом зале, правила продажи; уметь выполнять текущий контроль качества товаров, условиями и режимом хранения; уметь консультировать покупателей, разрешать конфликтные ситуации.

Содержание дисциплины:

Изучение Закона РФ «О защите прав потребителей». Технология продажи текстильных товаров. Технология продажи швейных и трикотажных товаров. Технология продажи обувных товаров. Технология продажи галантерейных товаров. Технология продажи парфюмерно-косметических товаров. Технология продажи стеклянных, керамических и металлохозяйственных товаров. Технология продажи культурно-бытовых товаров

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями: ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-6, ОК-8, ПК-1.1, ПК-2.1

Образовательные технологии:

В преподавании дисциплины «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»» применяются разнообразные интерактивные образовательные технологии.

Практические занятия ориентированы на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления профессиональной деятельности с применением интерактивных форм обучения (решение ситуационных задач, подготовка презентаций, групповые дискуссии, моделирование деловых ситуаций при выполнении торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии).

Составитель: Е.А. Федоренко, кафедра коммерческого товароведения