


Частное образовательное учреждение
высшего образования
Центросоюза Российской Федерации

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УТВЕРЖДЕНА
протоколом заседания кафедры
коммерческого товароведения
«31» августа 2016 г.
Заведующий кафедрой
 Н.Е. Петрова

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ:

**ПМ-04 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ
НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ,
ДОЛЖНОСТЯХ СЛУЖАЩИХ»**

специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров*

Чита
2016

КАФЕДРА КОММЕРЧЕСКОГО ТОВАРОВЕДЕНИЯ

Программа учебной практики составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 835.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Е.А. Федоренко, ст. преподаватель кафедры коммерческого товароведения

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Внутренний: Н.Е. Петрова, канд. экон. наук, доцент кафедры коммерческого товароведения

Представитель работодателя: Е.М. Попова, канд. пед. наук, товаровед-руководитель учебного центра торговой сети «Забайкальский При-
возь»



РЕКОМЕНДОВАНО К ИЗДАНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ на заседании кафедры коммерческого товароведения (протокол от «31» августа 2016 г. № 1)

© Забайкальский институт
предпринимательства, 2016

1. ВИД ПРАКТИКИ, СПОСОБ И ФОРМА (ФОРМЫ) ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

В соответствии с учебным планом обучающиеся специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров* проходят учебную практику.

Тип практики - практика по получению первичных профессиональных умений и навыков.

Способ проведения учебной практики – стационарная, форма – дискретно.

Программа учебной практики разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 835, положения о практике ЗИП СибУПК, ППССЗ по специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*.

Результаты освоения программы учебной практики направлены на освоение студентами профессиональных и общих компетенций в рамках модуля ППССЗ СПО по видам профессиональной деятельности ПМ-04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров»» учебного плана специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*.

Программа учебной практики предусматривает моделирование функциональных обязанностей будущей профессиональной деятельности студентов в учебном комплексе института, в специально созданном и оснащённом для этой цели - учебном магазине, соответствующему следующим условиям:

- соответствие специальности и виду практики;
- оснащённость современными аппаратно – программными средствами;
- оснащённость необходимым оборудованием;

– квалифицированные кадры для руководства практикой студентов.

Методическое руководство и контроль прохождения учебной практики осуществляет кафедра коммерческого товароведения.

Условиями допуска обучающегося к учебной практике служат:

- освоение предшествующей части ППССЗ.

Учебная практика является частью учебного процесса и направлена на формирование у студентов практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности, получения рабочей профессии.

Содержание учебной практики основано на преемственности и взаимосвязи с такими дисциплинами, как «Теоретические основы товароведения», «Упаковка и маркировка товаров», «Товароведение продовольственных товаров», «Метрология и стандартизация», «Товароведение непродовольственных товаров», «Выполнение работ по профессии: продавец непродовольственных товаров», «Выполнение работ по профессии: продавец продовольственных товаров».

Целью практики является – закрепление теоретических знаний и получение практических навыков по получению рабочей профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров»

В результате прохождения учебной практики ПМ -04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров»» обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- идентификации товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров;

- эксплуатации контрольно-кассовой техники; соблюдения правил техники безопасности при работе;
 - проверки условий и сроков хранения товаров, правильности оформления товаросопроводительных документов;
 - консультирования и обслуживания покупателей;
- уметь:**
- соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;
 - работать на контрольно-кассовой технике разных типов;
 - распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;
 - оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;
 - контролировать температурно-влажностный и санитарно-гигиенический режимы, а также сроки хранения;
 - оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- знать:**
- порядок проведения приемки товаров по количеству и качеству;
 - правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе на ней;
 - идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
 - условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
 - товаросопроводительные документы и правила их оформления.
 - устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгового - технологического оборудования

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ППССЗ

Процесс прохождения учебной практики направлен на формирование следующих профессиональных компетенций:

Результаты освоения ООП: код и формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения
<i>1</i>	<i>2</i>
ОК-1 Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Знания (З): - социальной значимости своей будущей профессии;</p> <p>Умения (У): - проявлять устойчивый интерес к профессии;</p> <p>Навыки /опыт деятельности (Н/О): – необходимые товароведу-эксперту при осуществлении торговой деятельности.</p>
ОК-2 Организовать собственную деятельность, выбор типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества	<p>Знания (З): - методов и способов решения профессиональных задач;</p> <p>Умения (У): - эффективно и качественно выполнять профессиональные задачи;</p> <p>Навыки /опыт деятельности (Н/О): обоснованного выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач, оценки их эффективности и качества выполнения</p>
ОК-4 Умение осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<p>Знания (З): - современных методов и способов поиска информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>Умения (У): - осуществлять поиск требуемой инфор-</p>

	<p>мации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>Навыки /опыт деятельности (Н/О):</p> <ul style="list-style-type: none"> - поиска и применения информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
<p>ОК-6 Умение работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Знания (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенностей личности и развития отношений с коллегами, руководством, потребителями. <p>Умения (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать и поддерживать контакты с коллегами, руководством и потребителями; <p>Навыки /опыт деятельности (Н/О):</p> <ul style="list-style-type: none"> - сотрудничества и опыт межличностного взаимодействия.
<p>ОК-8 Умение самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Знания (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - способов профессионального и личностного развития; <p>Умения (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> - эффективного поиска возможностей развития профессиональных навыков <p>Навыки /опыт деятельности (Н/О):</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработки, регулярного анализа и совершенствование плана личностного развития и повышения квалификации
<p>ПК-1.1 Умение выявлять потребность в товарах.</p>	<p>Знания (З):</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторов, влияющих на формирование ассортимента непродовольственных товаров, - методов изучения спроса и способов стимулирования продаж; - классификацию продовольственных и непродовольственных товаров по однородным группам, - основополагающих характеристик товаров; <p>Умения (У):</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять потребность в товарах, фор-

	<p>мировать ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; Навыки /опыт деятельности (Н/О): - навыки анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии</p>
<p>ПК-2.1 Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.</p>	<p>Знания (З): - признаков идентификации ассортиментной принадлежности товара; Умения (У): - применять методы идентификации товаров; Навыки /опыт деятельности (Н/О): - навыками проведения ассортиментной идентификации продовольственных и непродовольственных товаров.</p>

3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА (ППССЗ)

Обучающиеся очной формы выходят на учебную практику в 3 семестре, обучающиеся заочной формы – на 2 курсе.

Учебная практика базируется на знаниях и умениях, полученных в результате освоения профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» учебного плана специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*.

Учебная практика предшествует изучению дисциплин профессионального модуля ПМ 02. Организация проведения экспертизы и оценки качества товаров, а именно: «Оценка качества товаров и основы экспертизы продовольственных товаров» и «Оценка качества товаров и основы экспертизы продовольственных товаров».

4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ И ЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ В НЕДЕЛЯХ ЛИБО В

АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСАХ

Продолжительность практики 1 неделя.

Общая трудоемкость практики составляет 36 часов.

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Наименование тем	Кол-во час.
Вводный инструктаж по технике безопасности, противопожарной защите.	
Тема 1. Ознакомление с должностной инструкцией продавца продовольственных/непродовольственных товаров	2
Тема 2. Изучение Правил продажи отдельных видов товаров	4
Тема 3. Организация рабочего места продавца.	2
Тема 4. Ознакомление с особенностями приемки разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца	4
Тема 5. Основные операции предреализационной подготовки продовольственных и непродовольственных товаров с учетом их особенностей.	4
Тема 6. Отработка навыков обслуживания покупателей	6
Тема 7. Осуществление продажи продовольственных товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги).	8
Тема 8. Осуществление продажи отдельных групп непродовольственных товаров с учетом их особенностей (оказание основной услуги).	6
ИТОГО	36

4. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Вводный инструктаж по технике безопасности, противопожарной защите.

Цели, задачи и краткое содержание учебной практики. Правила внутреннего трудового распорядка, трудовой и технологической дисциплины. Вводный инструктаж по технике безопасности, противопожарной защите. Инструкции по охране труда, по противопожарной защите, технике безопасности.

Организация рабочего места и мероприятий по обеспечению безопасности на предприятиях торговли.

Тема 1. Ознакомление с должностной инструкцией продавца продовольственных/непродовольственных товаров

Виды должностных инструкций продавца продовольственных/непродовольственных товаров. Должностные обязанности и ответственность. Права продавца.

Тема 2. Изучение Правил продажи отдельных видов товаров

Особенности продажи продовольственных товаров. Особенности продажи алкогольной продукции. Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви. Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров. Особенности продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Особенности продажи товаров бытовой химии. Особенности продажи пестицидов и агрохимикатов. Особенности продажи экземпляров аудиовизуальных произведений и фонограмм. Особенности продажи оружия и

патронов к нему. Особенности продажи строительных материалов и изделий. Особенности продажи мебели

Тема 3. Организация рабочего места продавца

Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Рациональное размещение товаров и инвентаря на рабочем месте. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.

Тема 4. Ознакомление с особенностями приемки разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца

Особенности приемки разных групп продовольственных и непродовольственных товаров по количеству. Ознакомление с товаросопроводительными документами. Проверка соответствия ассортимента и количества поступивших товаров данным, указанным в товаросопроводительных документах путем взвешивания или обмера, или пересчета. Проверка соответствия данных, указанных в ТСД и на маркировке.

Размещение товаров на временное хранение до выкладки их в торговом зале или рабочее место продавца. Оформление актов на недостачу товаров.

Особенности приемки разных групп продовольственных и непродовольственных товаров по качеству. Осмотр внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов.

Оценка качества товаров по органолептическим показателям в неповрежденной и поврежденной упаковке. Проверка соответствия градации качества данным, указанным в ТСД и на маркировке. Составление актов на недоброкачественные товары. Проверка сроков годности (или хране-

ния) поступивших товаров.

Тема 5. Основные операции предреализационной подготовки продовольственных и непродовольственных товаров с учетом их особенностей.

Основные операции предреализационной подготовки продовольственных товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, оформление ценников. Маркирование фасованных товаров. Владение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов.

Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).

Основные операции предреализационной подготовки непродовольственных товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества. Сортировка товаров, оформление ценников. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров.

Тема 6. Отработка навыков обслуживания покупателей

Встреча покупателя, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг).

Тема 7. Осуществление продажи продовольственных товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги)

Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Подсчет стоимости покупки. Выполнение необходимых операций на ККТ. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Оказание дополнительных услуг торговли.

Тема 8. Осуществление продажи непродовольственных товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги)

Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Подсчет стоимости покупки. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.

6. ФОРМА ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ

Формой отчетности по учебной практике является составление дневника-отчета.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

7.1. Текущий контроль

Текущий контроль оценивает ход прохождения учебной практики по овладению рабочей профессией 17353 «Продавец продовольственных товаров»; 17351 «Продавец непродовольственных товаров» и проводится в виде решения ситуаций, творческих заданий, ролевых игр, проверки домашних заданий.

Оценочные средства для текущего контроля

Примерные типовые задания для текущего контроля

1. Решений ситуаций:

В магазин поступило 5 мешков с крупой весом брутто 252 кг. Фактически при приемке вес брутто оказался 250 кг. Как должен поступить продавец в данной ситуации?

2. Творческое задание по теме 5.

Произведите вертикальную и горизонтальную выкладку кондитерских товаров на торговом оборудовании. Также предложите свою выкладку кондитерской продукции на торговом оборудовании.

3. Творческое задание по теме 6.

Продемонстрируйте покупателю – мужчине способы завязывания галстучных узлов:

- узкий галстучный узел;
- простой виндзорский узел;
- виндзорский узел.

4. Ролевая игра «Покупатель – Продавец».

Задача покупателя – выбрать товар из группы «бакалея», положить его в корзину, подойти к продавцу для расчета на контрольно – кассовом аппарате.

Задача продавца - дать консультацию по использованию приобретенных товаров или предложить сопутствующий товар, рассчитать покупателя через контрольно – кассовый аппарат.

5. Домашнее задание

Посетите исследуемый магазин и, используя знания, полученные на практическом занятии, изучите реализуемый ассортимент свежих плодов и овощей и заполните графу 3 табл.1

Таблица 1

Ассортимент плодоовощных товаров,
реализуемых магазином « »

№ п/п	Группа свежих плодов и овощей	Ассортимент
1	2	3
1	Клубнеплоды, корнеплоды, капустные овощи	
2	Луковые овощи, салатно – шпинатные овощи	
3	Пряные овощи, десертные овощи	
4	Тыквенные овощи, томатные овощи, бобовые овощи	
5	Семечковые плоды, косточковые плоды, ягоды	
6	Субтропические и тропические плоды	
7	Орехоплодные	
8	Овощи и плоды квашеные, соленые	
9	Овощи и плоды сушеные, быстрозамороженные	

7.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация обеспечивает оценивание окончательных результатов прохождения практики и проводится в форме квалификационного экзамена ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

№ п / п	Темы дисциплины, обеспечивающие этапы формирования компетенций	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования (З, У, Н/О)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Тема 1. Ознакомление с должностной инструкцией продавца продовольственных/непродовольственных товаров	ОК-1з ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун	практическая работа/ вопросы к экзамену 2-4
2	Тема 2. Изучение Правил продажи отдельных видов товаров	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ вопросы к экзамену 14,19,24,29,34,39,44, ,59,64,67,69,75,89
3	Тема 3. Организация рабочего места продавца.	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-1.1 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ /вопрос к экзамену 90
4	Тема 4. Ознакомление с особенностями приемки разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-1.1 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ /ситуация/ вопросы к экзамену 6,11,16,21,26,31,36, 41,47

	и качеству на рабочем месте продавца		
5	Тема 5. Основные операции предреализационной подготовки продовольственных и непродовольственных товаров с учетом их особенностей.	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-1.1 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ ситуация /ролевая игра/ вопросы к экзамену 7,8,12,13,17,18,22,23,27,28,32,33,37,38,42,43,48,53,54,72,74,79,81,82,85,89
6	Тема 6. Отработка навыков обслуживания покупателей	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-1.1 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ ситуация /ролевая игра/ вопросы к экзамену 1,14,19,24,29,34,39,44,82,89
7	Тема 7. Осуществление продажи продовольственных товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги).	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-1.1 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ ситуация /ролевая игра/ вопросы к экзамену 1,34,39,44,49,82,89
8	Тема 8. Осуществление продажи отдельных групп непродовольственных товаров с учетом их особенностей (оказание основной услуги).	ОК-1зун ОК-2 зун ОК-4 зун ОК-6 зун ОК-8 зун ПК-1.1 зун ПК-2.1 зун	практическая работа/ ситуация /ролевая игра/ вопросы к экзамену 1,14,19,24,29

7.2.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования. Шкала оценивания

Код и наименование компетенции	Оценка		
	отлично	хорошо	удовлетворительно
ОК-1 Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила профессионального поведения и делового этикета; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - профессионально мыслить; <p>Владеет /имеет опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обобщения опыта и стремление к профессиональному росту. 	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила профессионального поведения; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - профессионально мыслить; <p>Владеет /имеет опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стремление к профессиональному росту. 	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - некоторые правила профессионального поведения; <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> профессионально мыслить; <p>Владеет /имеет опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стремления к профессиональному росту.
ОК-2 Умение организовать собственную деятельность, выбор типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества	<p>Знает: методы и способы решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров</p> <p>умеет: эффективно и качественно выполнять профессиональные задачи в области продажи непродовольственных товаров</p> <p>Владеет /имеет опыт обоснованного выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров</p>	<p>Знает: некоторые методы и способы решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров</p> <p>умеет: качественно выполнять профессиональные задачи в области продажи непродовольственных товаров</p> <p>Владеет /имеет опыт выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров</p>	<p>Знает: некоторые способы решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров</p> <p>умеет: выполнять профессиональные задачи в области продажи непродовольственных товаров;</p> <p>Владеет /имеет опыт применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров</p>
ОК-4 Умение осуществлять поиск и использование информации,	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - современные методы и средства для поиска и ис- 	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - некоторые современные методы и средства для по- 	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - некоторые методы и средства для поиска и использования

<p>необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>пользования информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; Умеет: - осуществлять поиск требуемой информации для эффективного выполнения профессиональных задач; Владеет /имеет опыт: - использования современных методов и средств для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>иска и использования информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; Умеет: - осуществлять поиск требуемой информации для выполнения профессиональных задач; Владеет /имеет опыт: - использования современных методов и средств для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>информации необходимой для выполнения типичных профессиональных задач, профессионального и личностного развития; Умеет: - осуществлять поиск требуемой информации для выполнения типичных профессиональных задач; Владеет /имеет опыт: - навыками использования информации, испытывает сложности в редко встречающихся случаях решения проблем.</p>
<p>ОК-6 Умение работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Знает: - особенности личности и развития отношений с коллегами; Умеет: - устанавливать и поддерживать контакты с коллегами и потребителями; Владеет /имеет опыт: - сотрудничества и опыт межличностного взаимодействия.</p>	<p>Знает: - некоторые особенности личности и развития отношений с коллегами; Умеет: - устанавливать и поддерживать контакты с коллегами и потребителями; Владеет /имеет опыт: - сотрудничества, работы в команде</p>	<p>Знает: - некоторые особенности личности; Умеет: - устанавливать и поддерживать контакты с коллегами и потребителями; Владеет /имеет опыт: - сотрудничества</p>
<p>ОК-8 Умение самостоятельно определять задачи профессионально-</p>	<p>Знает:- способы профессионального и личностного развития;</p>	<p>Знает:- некоторые способы профессионального и личностного развития;</p>	<p>Знает:- некоторые способы профессионального и личностного развития;</p>

<p>го и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Умеет: -искать возможности развития профессиональных навыков Владеет /имеет опыт: -разработки, регулярного анализа и совершенствование плана личностного развития и повышения квалификации</p>	<p>Умеет: -искать возможности развития профессиональных навыков Владеет /имеет опыт: - личностного развития и повышения квалификации</p>	<p>Умеет: -искать возможности развития профессиональных навыков Владеет /имеет опыт: - повышения квалификации</p>
<p>ПК-1.1 Умение выявлять потребность в товарах.</p>	<p>Знает: факторы, влияющие на формирование ассортимента непродовольственных товаров, методы изучения спроса и способы стимулирования продаж; классификацию непродовольственных товаров по однородным группам, основополагающие характеристики товаров; умеет: выявлять потребность в товарах, формировать ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; Владеет /имеет опыт методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии</p>	<p>Знает: факторы, влияющие на формирование ассортимента непродовольственных товаров, основные методы изучения спроса и способы стимулирования продаж; классификацию непродовольственных товаров по однородным группам, основополагающие характеристики товаров; умеет: выявлять потребность в товарах, формировать ассортимент; Владеет /имеет опыт основными методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии</p>	<p>Знает: методы изучения спроса и способы стимулирования продаж; классификацию непродовольственных товаров по однородным группам, основополагающие характеристики товаров; умеет: выявлять потребность в товарах; Владеет /имеет опыт: методами анализа спроса</p>
<p>ПК-2.1 Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности</p>	<p>Знает: - основные понятия, назначения и виды идентифи-</p>	<p>Знает: - основные понятия, назначения и виды идентифи-</p>	<p>Знает: - основные понятия идентификации и фальсификации не-</p>

сти.	<p>кации и фальсификации непродовольственных товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели идентификации непродовольственных товаров; -методы идентификации непродовольственных товаров - правовую и нормативную базу по предотвращению фальсификации <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить идентификацию непродовольственных товаров - выявлять фальсификацию непродовольственных товаров с помощью принятых методов <p>Владеет /имеет опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентификации товаров однородных групп определенного класса; -аналитической работы по выбору показателей, пригодных для целей идентификации непродовольственных товаров. 	<p>ции и фальсификации непродовольственных товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели идентификации непродовольственных товаров; - некоторые методы идентификации непродовольственных товаров - правовую и нормативную базу по предотвращению фальсификации <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить идентификацию непродовольственных товаров; <p>Владеет /имеет опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентификации товаров однородных групп определенного класса; - работы по выбору показателей, пригодных для целей идентификации непродовольственных товаров. 	<p>продовольственных товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели идентификации непродовольственных товаров; - некоторые методы идентификации непродовольственных товаров <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить некоторые виды идентификации непродовольственных товаров; <p>Владеет /имеет опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентификации товаров однородных групп определенного класса;
------	--	--	--

7.2.3. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе обучения по дисциплине

Вопросы к квалификационному экзамену

1. Закон РФ «О защите прав потребителей». Характеристика статей регламентирующих продажу продовольственных и непродовольственных товаров.
2. Охарактеризуйте функции продавца продовольственных и непродовольственных товаров.
3. Перечислите обязанности продавца продовольственных и непродовольственных товаров.
4. Какие права имеет продавец продовольственных и непродовольственных товаров?
5. Какую ответственность несет продавец?
6. Приемка текстильных товаров в магазине, документальное оформление.
7. Предварительная подготовка к продаже текстильных товаров.
8. Размещение и выкладка текстильных товаров в торговом зале.
9. Особенности продажи текстильных товаров в магазине. Консультирование покупателей.
10. Хранение текстильных товаров в магазине.
11. Приемка швейных и трикотажных товаров в магазине, документальное оформление.
12. Предварительная подготовка к продаже швейных и трикотажных товаров.
13. Размещение и выкладка швейных и трикотажных товаров в торговом зале.
14. Особенности продажи швейных и трикотажных товаров в магазине. Консультирование покупателей.
15. Хранение швейных и трикотажных товаров в магазине.
16. Приемка обувных товаров в магазине, документальное оформление.

17. Предварительная подготовка к продаже обувных товаров.
18. Размещение и выкладка обувных товаров в торговом зале.
19. Особенности продажи обувных товаров в магазине. Консультирование покупателей.
20. Хранение обувных товаров в магазине.
21. Приемка стеклянных и керамических товаров в магазине, документальное оформление.
22. Предварительная подготовка к продаже стеклянных и керамических товаров.
23. Размещение и выкладка стеклянных и керамических товаров в торговом зале.
24. Особенности продажи стеклянных и керамических товаров в магазине. Консультирование покупателей.
25. Хранение стеклянных и керамических товаров в магазине.
26. Приемка металлохозяйственных товаров в магазине, документальное оформление.
27. Предварительная подготовка к продаже металлохозяйственных товаров.
28. Размещение и выкладка металлохозяйственных товаров в торговом зале.
29. Особенности продажи металлохозяйственных товаров в магазине. Консультирование покупателей.
30. Хранение металлохозяйственных товаров в магазине.
31. Приемка галантерейных товаров в магазине, документальное оформление.
32. Предварительная подготовка к продаже галантерейных товаров.
33. Размещение и выкладка галантерейных товаров в торговом зале.
34. Особенности продажи галантерейных товаров в магазине. Консультирование покупателей.
35. Хранение галантерейных товаров в магазине.
36. Приемка парфюмерно-косметических товаров в магазине, документальное оформление.
37. Предварительная подготовка к продаже парфюмерно-косметических товаров.

38. Размещение и выкладка парфюмерно-косметических товаров в торговом зале.
39. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров в магазине. Консультирование покупателей.
40. Хранение парфюмерно-косметических товаров в магазине.
41. Приемка отдельных групп культурно-бытовых товаров в магазине, документальное оформление.
42. Предварительная подготовка к продаже отдельных групп культурно-бытовых товаров.
43. Размещение и выкладка отдельных групп культурно-бытовых товаров в торговом зале.
44. Особенности продажи культурно-бытовых товаров в магазине. Консультирование покупателей.
45. Хранение отдельных групп культурно-бытовых товаров в магазине.
46. Характеристика видов зерномучных товаров (круп, муки, макаронных изделий).
47. Правила приемки хлебобулочных изделий.
48. Порядок выкладки хлебобулочных изделий в торговом зале.
49. Правила продажи хлебобулочных изделий. Консультирование покупателей.
50. Режим и условия хранения хлебобулочных изделий. Сроки реализации.
51. Характеристика видов свежих овощей, идентификационные признаки.
52. Характеристика видов свежих плодов, идентификационные признаки.
53. Порядок подготовки свежей плодоовощной продукции в торговом зале.
54. Порядок выкладки свежей плодоовощной продукции в торговом зале.
55. Характеристика видов сушеных, соленых, замороженных плодов и овощей.
56. Режим и условия хранения в розничном торговом предприятии. Правила подготовки к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале.

57. Характеристика видов плодоовощных баночных консервов, идентификационные признаки.
58. Характеристика видов сахара, крахмала, меда, идентификационные признаки.
59. Правила продажи меда в розничном торговом предприятии.
60. Характеристика ассортимента кондитерских изделий.
61. Правила продажи мучных кондитерских изделий (тортов, пирожных). Консультирование покупателей.
62. Характеристика видов вкусовых товаров (чая, чайных напитков, кофе, кофейных напитков), идентификационные признаки.
63. Характеристика видов алкогольной продукции, идентификационные признаки.
64. Правила продажи крепкой алкогольной продукции. Консультирование покупателей.
65. Характеристика видов виноградных вин, идентификационные признаки.
66. Характеристика видов пива, слабоалкогольных и безалкогольных напитков.
67. Правила продажи пива разливного, фасованного в потребительскую тару. Консультирование покупателей.
68. Характеристика видов табачных изделий, идентификационные признаки.
69. Правила продажи табачных изделий.
70. Характеристика видов молока и молочных товаров, идентификационные признаки.
71. Характеристика видов сыров сычужных и плавленых, идентификационные признаки групп.
72. Подготовка к продаже сычужных сыров, правила продажи.
73. Мясо убойных животных, идентификационные признаки туши. Правила клеймения.
74. Правила подготовки мяса убойных животных к продаже. Сортной разруб.
75. Правила продажи мяса убойных животных: охлажденного, мороженого. Размещение и выкладка в торговом зале. Консультирование покупателей.

76. Режим и условия хранения мяса убойных животных (охлажденного и мороженого) в розничном торговом предприятии.
77. Характеристика видов колбасных изделий, идентификационные признаки.
78. Характеристика видов продуктов из мяса, идентификационные признаки.
79. Подготовка к продаже мясной гастрономии. Размещение и выкладка в торговом зале. Ликвидные и неликвидные отходы.
80. Режим и условия хранения мясной гастрономии в розничном торговом предприятии.
81. Живая товарная рыба, правила подготовки к продаже. Характеристика промысловых семейств реализуемых в розничном торговом предприятии.
82. Размещение и выкладка живой товарной рыбы в торговом зале. Правила продажи. Консультирование покупателей.
83. Рыба охлажденная, мороженая. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Способы разделки.
84. Характеристика ассортимента рыбных товаров, идентификационные признаки
85. Подготовка к продаже рыбной гастрономии. Размещение и выкладка в торговом зале.
86. Режим и условия хранения рыбной гастрономии в розничном торговом предприятии.
87. Характеристика ассортимента пищевых жиров, идентификационные признаки видов.
88. Режим и условия хранения пищевых жиров в розничном торговом предприятии.
89. Размещение и выкладка пищевых жиров в торговом зале. Правила продажи. Консультирование покупателей.
90. Правила подготовки рабочего места продавца.

Примерная структура билета

Частное образовательное учреждение
высшего образования
Центросоюза Российской Федерации

**СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

квалификационный экзамен по освоению
ПМ.04 «Выполнение работ по одной или
нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих»
(наименование экзамена по ФГОС)

БИЛЕТ № 1

1. Правила подготовки мяса убойных животных к продаже. Сортовой разруб.
2. Размещение и выкладка обувных товаров в торговом зале. Особенности продажи обувных товаров в магазине.
3. Решите ситуацию:

Покупатель отдал для производства гарантийного ремонта свой телевизор в мастерскую при магазине, где он был куплен. Определите, в какой срок должен быть произведён гарантийный ремонт и обязан ли магазин покупателю на время ремонта предоставить другой телевизор?

Заведующий кафедрой
коммерческого товароведения

Н.Е. Петрова

Чита
2016

7.2.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Промежуточная аттестация по итогам обучения по дисциплине осуществляется в форме квалификационного экзамена профессионального модуля ПМ-04 *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих* и имеет целью – определить степень достижения планируемых результатов.

Знания, умения и навыки обучающихся, характеризующие этапы формирования компетенций, по данным контроля оцениваются по балльной шкале (*отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно*).

Содержание требований к квалификационному экзамену, определяющие процедуру оценивания знаний, умений и навыков:

Экзамен квалификационный представляет собой форму независимой оценки результатов освоения профессионального модуля с участием работодателей и проводится в период экзаменационной сессии. В начале обучения по дисциплине обучающиеся знакомятся с программой дисциплины и перечнем вопросов к экзамену. На подготовку к экзамену обучающемуся предоставляется 3 дня, перед экзаменом проводится консультация – 1 час. В период консультации преподаватель дает пояснения по вопросам, вызывающим затруднения у обучающихся. Экзамен проводится по экзаменационным билетам в аудитории института согласно расписанию экзаменов. На подготовку к ответу на экзамене обучающемуся предоставляется 30 минут. Во время экзамена студенты могут пользоваться рабочей программой дисциплины. Дополнительные вопросы возможны только по темам экзаменационного билета.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

8.1. Основная учебная литература

1. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник (Профессиональное образование)/ С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с. (ЭБС Znanium.com)
2. Товарная информация: Учебник/М.А.Николаева, Л.В.Карташова - М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с.: (ЭБС Znanium.com).
3. Коммерческое товароведение [Электронный ресурс] : Учебник / Под общ. ред. д. э. н., проф. В. И. Теплова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. - 696 с. (ЭБС Znanium.com).

8.2. Дополнительная учебная литература

4. Дашков, Л. П. Организация труда работников торговли [Электронный ресурс] : Учебник / Л. П. Дашков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2010. - 240 с. (ЭБС Znanium.com).
5. Новаков, А.А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы [Электронный ресурс] / А.А. Новаков. – М.: Инфра-Инженерия, 2013. – 464 с. (ЭБС Znanium.com).
6. Казанцева, Н.С. Товароведение непродовольственных товаров : учебник для студентов / Н. С. Казанцева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. - 400 с.
7. Калачев, С. Л. Товароведение и экспертиза транспортных средств личного пользования [Электронный ресурс] : Учебник / С. Л. Калачев. - М.: Дашков и К, 2012. - 312 с. - (ЭБС Znanium.com).
8. Коммерческое товароведение : учебник / ред. В. И. Теплов. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2010. - 696 с.

9. Ляшко, А. А. Товароведение и экспертиза культтоваров : товары для эстетического и интеллектуального развития : учеб. пособие / А. А. Ляшко, А. П. Ходыкин. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 298 с.
10. Ляшко, А. А. Товароведение, экспертиза и стандартизация [Электронный ресурс] : Учебник / А. А. Ляшко, А. П. Ходыкин, Н. И. Волошко, А. П. Снитко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 660 с. - (ЭБС Znanium.com)
11. Магомедов, Ш.Ш.Товароведение и экспертиза обуви: учебник / Ш. Ш. Магомедов. - 4-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. - 380 с.
12. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие / ред. С. И. Балаева. - М. : Дашков и К, 2008. - 552 с.
13. Товароведение и экспертиза промышленных товаров : учебник / ред. А. Н. Неверова. - М. : МЦФЭР, 2006. - 848 с.
14. Ходыкин, А. А. Товароведение и экспертиза культтоваров: товары для спорта и активного отдыха [Электронный ресурс] : Учебник / А. А. Ходыкин, А. П. Ходыкин. - 4-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012.- 352 с. - (ЭБС Znanium.com).
15. Ходыкин, А. П. Товароведение непродовольственных товаров : учебник / А. П. Ходыкин, А. А. Ляшко, Н. И. Волошко. - М. : Дашков и К, 2006. - 540 с.
16. Чечик, А. М. Товароведение и экспертиза товаров культурно-бытового назначения : учебник / А. М. Чечик. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2006. - 536 с.

8.3. Нормативные документы

9. Российская Федерация. Законы. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [федер.закон № 54-ФЗ от 22.05.2003. с изм. от 3 ию-

ня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г., 27 июня 2011 г., 25 июня 2012 г., 7 мая, 2 июля, 25 ноября 2013 г., 5 мая 2014 г., 8 марта 2015 г., 3 июля 2016 г.]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

10. Российская Федерация. Законы. О защите прав потребителей: [федер.закон № 2300-1 ФЗ от 07.02.1992 с изм. от 05.05.2014]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
11. Российская Федерация. Законы. О техническом регулировании [федер.закон № 184 ФЗ от 27.12.2002 с изм. от 23.06.2014] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
12. Правила торговли : Сборник нормативных документов (по состоянию на 2016 год) [Текст]. – Издательство «Норматика»: 2016. - 48 с.

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

1. «Википедия. Свободная энциклопедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>.
2. Товароведение. Характеристика товаров. Непродовольственные товары. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>.
3. Знайтовар.ru. Товароведение. – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru/>
4. Журнал «СПРОС» (Советы Потребителям. Рейтинги. Обзоры. Ситуации) – Режим доступа: <http://www.spros.ru/>.
5. Первый обувной портал. – Режим доступа: <http://www.1obuv.ru/>.
6. Обувные материалы нового поколения. – Режим доступа: <http://www.perfection-shoes.ru/>.
7. Популярное материаловедение. – Режим доступа: <http://www.museion.ru/>.
8. Что мы знаем об обуви? WALKING. Обувь для всех. – Режим доступа: <http://www.walking.ru/>.

9. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕ- ЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

Характеристика информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, используемых в процессе обучения, представлена в таблице:

Технология обучения	Краткая характеристика	Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем
Круглый стол	Позволяет включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Power Point, Правовые информационные системы
Деловая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	MO Word, MO Excel MO Power Point Видеоредакторы, Графические редакторы
Автоматизированное взаимодействие с обучающимися	Использование возможностей социальных сетей для передачи информации обучающимся; проверка индивидуальных заданий и консультирование посредст-	Сеть Интернет, Социальные сети

	вом e-mail.	
Облачные технологии	Передача информации обучающимся и организация их работы; консультирование посредством ЭМК.	Информационная образовательная система института

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Производственная практика проводится в организациях и на предприятиях различных форм собственности, обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом, оснащенных специализированным оборудованием, соответствующих действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности.

С предприятием, учреждением или организацией, обозначенными в качестве баз практик заключается договор.

№ и наименование аудитории	Перечень основного оборудования
Аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	
309 лаборатория «Технического оснащения», кабинет торгового оборудования	Оборудован специальными стендами, контрольно-кассовым и весоизмерительным оборудованием и инвентарем, нормативно-технической документацией.
311 – Учебный магазин	Оборудован специальными стендами, контрольно-кассовым и весоизмерительным оборудованием, POS-терминалом, торговой мебелью, инвентарем, нормативно-технической документацией.
323 - лаборатория «Товароведения и экспертизы однородных групп непродовольственных товаров»	Оснащена специализированной мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, нормативной документацией, мультимедийным оборудованием, образцами товаров, приборами и оборудованием, лабораторной посудой.
Помещения для самостоятельной работы и написания отчета по практике	

309 лаборатория «Технического оснащения», кабинет торгового оборудования	Оборудован специальными стендами, контрольно-кассовым и весоизмерительным оборудованием и инвентарем, нормативно-технической документацией.
311 – Учебный магазин	Оборудован специальными стендами, контрольно-кассовым и весоизмерительным оборудованием, POS-терминалом, инвентарем, нормативно-технической документацией.
Помещения для групповых и индивидуальных консультаций	
специализированные аудитории - 309, 311, 315, 321.	Оснащены специализированной мебелью, набором демонстрационного учебно-наглядных пособий, соответствующих программам дисциплин, стендами и плакатами.
Помещение для защиты отчета по практике	
323 - лаборатория «Товароведения и экспертизы однородных групп непродовольственных товаров»	Оснащена специализированной мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, нормативной документацией, мультимедийным оборудованием, образцами товаров, приборами и оборудованием, лабораторной посудой.

Учебно-программное издание

Федоренко Елена Александровна

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ:

**ПМ.04 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ
НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ,
ДОЛЖНОСТЯХ СЛУЖАЩИХ»**

специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза
качества потребительских товаров*

В АВТОРСКОЙ РЕДАКЦИИ