



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

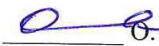
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФГБОУ ВО «ИГУ»

Международный институт экономики и лингвистики

УТВЕРЖДАЮ:

Директор МИЭЛ  О. В. Архипкин

«21» декабря 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины **МДК.04.01 «Выполнение работ по профессии
«Продавец непродовольственных /
продовольственных товаров»»**

Специальность **38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)**

Квалификация выпускника **«Менеджер по продажам»**

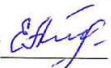
Форма обучения — очная

Согласовано с УМК МИЭЛ
Протокол № 3 от «20» декабря 2022 г.

Председатель  Е. В. Крайнова

Рекомендовано
кафедрой товароведения и экспертизы
товаров:

Протокол № 3 от «16» декабря 2022 г.

Врио зав. кафедрой  Е. В. Антонова

Иркутск 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных / продовольственных товаров»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Дисциплина «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных / продовольственных товаров» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС 3+ СПО по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), базовая подготовка.

Дисциплина относится к профессиональным дисциплинам модуля 4 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

Дисциплина «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных / продовольственных товаров» обеспечивает формирование общих и профессиональных компетенций:

ОК.01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК	Умения	Знания
ОК.01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять ее составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составить план действия; - определить необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной сфере; - реализовать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной области; - методы работы в профессиональной сфере; - структура плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ПК 3.4	- соблюдения правил торговли; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением.	- организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию; - услуги розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	108
Из них: реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	30
в том числе:	
теоретическое обучение	36
практическая подготовка <i>(если предусмотрена)</i>	-
практические (лабораторные) занятия <i>(если предусмотрены)</i>	36
самостоятельная работа	36
консультация <i>(если предусмотрена)</i>	-
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)	2

2.2. Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1. Роль и функции торговли	Лекции Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Основные показатели деятельности предприятий торговли. Деятельность службы потребительского рынка и лицензирования Иркутской области.	4	ОК.01 ПК 3.4
Тема 2. Основы трудового права	Лекции Принципы правового регулирования трудовых отношений в торговле. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха продавца. Требования к профессии «Продавец продовольственных и непродовольственных товаров». Должностная инструкция продавца (ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу). Материальная ответственность работников торговли (Договор о материальной ответственности).	6	ОК.01 ПК 3.4
Тема 3. Алгоритм обслуживания покупателей. Деловая культура работника торговли	Лекции Психология общения и отношений в торговле. Вербальные и невербальные средства общения в коллективе и с покупателями. Профессиональная этика и эстетика в торговле. Основные элементы культуры торгового обслуживания. Характеристика этапов обслуживания покупателей. Изучение невербальных средств общения. Решений ситуационных задач. Отработка навыков установления контакта с покупателем и изучение потребительского спроса. Применение правил презентации, показа, предложения товаров. Управление возражениями покупателей. Стимулирование покупателя на принятие решение о покупке. Завершение продажи. Послепродажное обслуживание. Алгоритм обслуживания покупателей. Деловое общение с покупателями. Работа с жалобами покупателей. Семинарские занятия 1. Изучение правил обслуживания покупателей, построение речевых модулей. 2. Работа с возражениями. Самостоятельная работа обучающихся: Презентация по теме: «Продавец вчера, сегодня, завтра»», «Стандарты обслуживания в магазине».	26	ОК.01 ПК 3.4

Тема 4. Технология розничной торговли	Лекции Розничная торговая сеть. Типизация и специализация магазинов (ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения), (ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли). Сегментация покупателей. Технология апселл. Воронка продаж. Особенности Интернет-торговли. Телефонные коммуникации. Формирование лояльности покупателей в магазине. Программа лояльности. Методы стимулирования продаж товаров. Особенности приемки товаров в магазине: значение, виды, места приемки, регламентирующие документы, лица, осуществляющие приемку (по количеству и качеству). Хранение продовольственных и непродовольственных товаров в магазине. Товарные потери в продовольственном магазине. Подготовка продовольственных и непродовольственных товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале с учетом правил мерчендайзинга. Семинарские занятия 3. Мерчендайзинг: правила и принципы применения. 4. Решение ситуаций по приемке товаров по количеству и качеству, по правилам продажи товаров и защите прав потребителей. Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли. 5. Оформление подарков и внутримагазинных витрин. Услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Информационный уголок покупателя. Рекламно-информационное оформление магазинов. Самостоятельная работа обучающихся: Доклад с презентацией по теме: «Подготовка товаров к продаже», «Хранение продовольственных товаров».	28	ОК.01 ПК 3.4
Тема 5. Техническое оснащение магазинов	Лекции Торговое оборудование в магазине. Семинарские занятия 6. Мебель для торговых и складских помещений магазина. Расчет коэффициентов выставочной и установочной площадей. Контрольно-кассовые терминалы. Денежные расчеты с покупателями. Системы защиты товаров от хищений в торговых залах. Самостоятельная работа обучающихся: Подбор торгового оборудования специализированных магазинов парфюмерии, косметики, мебели, обуви, одежды, посуды. Продовольственных товаров. Презентация-конспект.	16	ОК.01 ПК 3.4

Тема 6. Консультиро- вание покупателей о свойствах товаров	Лекции Консультирование покупателей при реализации товаров. Семинарские занятия 7-10. Потребительские свойства и показатели качества посуды, электротоваров, ювелирных украшений, игрушек, тканей, одежды, обуви и других товаров.	12	ОК.01 ПК 3.4
Тема 7. Учет и отчетность в магазине	Семинарские занятия 11. Овладение навыками подсчета стоимости товара с учетом массы, объема, длины. 12. Правила оформления ценников на товары, товарные чеки. 13. Составление товарного отчета. 14. Составление приходных и расходных документов. 15. Составление актов на брак, недостачу, пересортицу товаров. 16. Инкассация торговой выручки в магазине. 17. Составление актов на бой, порчу, лом. 18. Составление ассортиментного перечня. Инвентаризация товаров в магазине.	16	ОК.01 ПК 3.4
Промежуточная аттестация			дифференцирован- ный зачет
Всего:		108	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Реализация учебной дисциплины обеспечена учебным кабинетом товароведения и экспертизы товаров.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя.
- комплект учебно-наглядных пособий: структурно-логические схемы, таблицы, видеопрезентационные материалы, обучающие фильмы, нормативные документы, стенды, муляжи.
- торговое оборудование: запайщик FS-400 (1шт.); сканер FCC-A (1шт.); сканер для изготовления этикетки со штрихкодом EZ-2 (1 шт.), средства измерений (электронные и механические товарные весы).

Учебные аудитории для самостоятельной работы. Аудитория 1 укомплектована специализированной мебелью для компьютерного класса на 11 рабочих мест и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета: 11 компьютеров (AMDAthlon64); 1 компьютер оператора (AMDA8). Аудитория 2 укомплектована специализированной мебелью для читального зала на 40 рабочих мест. Обеспечена возможность беспроводного доступа к сети Интернет (через Wi-Fi), в том числе с личных ноутбуков.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Печатные издания

1. ФЗ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 №2300/1 с изменениями и дополнениями.
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ.
3. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля.
4. Правила продажи отдельных видов товаров: Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55 с изменениями и дополнениями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 08.02.2009 г.
5. ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу.
6. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения.
7. Карашук О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Карашук. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2023. – 143 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15823-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/509827> (дата обращения: 10.01.2023).
8. Кипервар Е. А. Управление розничным торговым предприятием : учебное пособие / Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков. – Омск : ОмГТУ, 2020. – 151 с. – ISBN 978-5-8149-3137-5. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/186927> (дата обращения: 11.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
9. Криковцев А. А. Основы торгового дела : учебное пособие / А. А. Криковцев. – Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. – 157 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/202685> (дата обращения: 11.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
10. Основы розничной торговли : учебное пособие / составители Е. В. Байматова [и др.]. – Кемерово : КемГУ, 2018. – 97 с. – ISBN 978-5-8353-2362-3. – Текст :

электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/142460> (дата обращения: 11.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

11. Сологубова Г. С. Организация обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Сологубова. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2023. – 396 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15649-2. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/513242> (дата обращения: 10.01.2023).

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

- Российская Государственная Библиотека: <http://www.rsk.ru>
- Правовая система ГАРАНТ: <http://www.garant.ru>
- Электронная библиотека журналов: <http://elibrary.ru>

3.2.3. Дополнительные источники

Журналы «Товаровед потребительских товаров», «Товаровед продовольственных товаров».

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется ведущим преподавателем, приглашенным преподавателем, в процессе проведения семинарских занятий, тестирования, дидактических игр, а также выполнения обучающимися письменных, индивидуальных заданий.

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
- Разработка плана мероприятий собственной деятельности по выбору типовых методов и способов выполнения профессиональных задач.	- Умение выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность; - Владение информационными технологиями при решении профессиональных задач; - Знание функций торговли и основ трудового права; - Соблюдение деловой культуры и алгоритма обслуживания покупателя.	- Экспертное наблюдение при выполнении лабораторных работ - Тестирование
- Соблюдение правил торговли; - Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением.	- Умение идентифицировать товары и их ассортиментную принадлежность; - Выявление товаров с дефектами, принятие решений в зависимости	- Тестирование - Экспертное наблюдение при выполнении лабораторных работ

	от их класса градации качества; - Владение технологией розничной торговли.	
--	---	--

Документ составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) утвержденного приказом Минобрнауки РФ № 539 от 15 мая 2014 г.

Разработчик программы С.В.И. Антонова Е. В., канд. биол. наук, доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров

Программа рассмотрена на заседании кафедры товароведения и экспертизы товаров 16 декабря 2022 г., протокол №3.

Врио заведующий кафедрой товароведения и экспертизы товаров С.В.И. Антонова Е.В.

**Сведения о переутверждении рабочей программы дисциплины МДК.04.01
«Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных /
продовольственных товаров»» на очередной учебный год и регистрации изменений**

Учебный год	Решение кафедры (№ протокола, дата, подпись зав. кафедрой)	Внесенные изменения	Номера листов		
			замененных	новых	аннулированных

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.