

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»

Утверждаю:  
Зам. директора по УПР  
И.И. С. Н. Хабибулина  
«02» июня 2022 г.

**ФОНД ОЦЕННОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров**

по профессии СПО

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

2022г



Рассмотрено и одобрено  
на заседании  
предметно-цикловой комиссии  
профессионального обучения  
Протокол № 12  
от « 2 » июня 2022 г  
Председатель ПЦК  
В.В. А.В.Бурковская

Фонд оценочных средств к профессиональному модулю Продажа непродовольственных товаров разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и рабочей программы профессионального модуля Продажа непродовольственных товаров по профессии 38.01.02.Продавец, контролер – кассир.

**Организация-разработчик:** Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»

**Разработчики:** Андреев Ксения Владимировна преподаватель спец. дисциплин

Барышникова Е.В., мастер производственного обучения

Фадеева А.Е., мастер производственного обучения

Черных Н.А., мастер производственного обучения

## **Содержание**

### **III. Оценка по учебной и производственной практике**

3.1. Формы и методы оценивания

3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы учебной практики

3.2.1. Учебная практика

3.2.1.1. Перечень заданий дифференцированного зачета учебной практики

3.2.1.2. Критерии оценки выполнения практического задания дифференцированного зачета учебной практики

3.2.2. Производственная практика

3.2.2.1. Перечень заданий дифференцированного зачета производственной практики

3.2.2.2. Критерии оценки выполнения практического задания дифференцированного зачета производственной практики

3.3. Форма аттестационного листа по практике (заполняется на каждого обучающегося)

### **IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)**

4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного).

4.2. Форма оценочной ведомости (заполняется на каждого обучающегося)

4.3. Перечень заданий, выполняемых в ходе теоретической части экзамена (квалификационного)

4.4.1. Задания для письменной экзаменационной работы

4.4.2. Защита письменной экзаменационной работы

4.4.3. Задания для выполнения практической работы

4.4.4. Условия проведения квалификационного экзамена

### Профессиональные, общие компетенции и личностные результаты

В результате освоения рабочей программы профессионального модуля у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции.

Таблица 1. Показатели оценки сформированности ПК

<b>Профессиональные компетенции</b>	<b>Показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильность определения качества непродовольственных товаров;</li> <li>- правильность проведения органолептической экспертизы отдельных групп товаров;</li> <li>- правильность и точность определения количества поступившего товара;</li> <li>- точность определения маркировки непродовольственных товаров.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение во время учебной и производственной практики;</li> <li>- оценка демонстрации умений при выполнении практических работ.</li> </ul>
ПК 2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществление приемки товаров; правильность распаковки отдельных групп непродовольственных товаров;</li> <li>- размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале;</li> <li>- соблюдение правил размещения и выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании;</li> <li>- эксплуатация торгово-технологического оборудования.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение во время учебной и производственной практики;</li> <li>- оценка демонстрации умений при выполнении практических работ.</li> </ul>
ПК 3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- скорость обслуживания покупателей;</li> <li>- ясность предоставления достоверной информации о качестве товаров;</li> <li>- правильность консультирования покупателей о потребительских свойствах товаров;</li> <li>- полнота и достоверность сведений о производителях товаров;</li> <li>- соответствие предоставления сведений о безопасности непродовольственных товаров;</li> <li>- правильность решения ситуационных и проблемных задач по продаже товаров и обслуживанию покупателей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение во время учебной и производственной практики;</li> <li>- оценка демонстрации умений при выполнении практических работ.</li> </ul>
ПК 4. Осуществлять	- скорость и правильность	- экспертное

контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	выполнения вычислительных операций на калькуляторе; - точность заполнения и ведения отчетных документов; - точность производства расчетов с покупателями	наблюдение во время учебной и производственной практики; - оценка демонстрации умений при выполнении практических работ.
---	--	---

Таблица 2. Показатели оценки сформированности ОК

Общие компетенции	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<b>ОК 1.</b> Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- понимает значимость, своей профессии в современном мире;</li> <li>- знаком с задачами и целями коммерческой деятельности;</li> <li>- эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля;</li> <li>- участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях;</li> <li>- добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении ПМ;</li> <li>- активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности;</li> <li>- участие в профориентационной деятельности;</li> <li>- изучение профессиональных периодических изданий, профессиональной литературы;</li> <li>- участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях;</li> <li>- наличие положительных отзывов с мест прохождения учебной и производственной практики.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение во время учебной и производственной практики;</li> <li>- социологический опрос;</li> <li>- анкетирование;</li> <li>- оценка материалов портфолио.</li> </ul>
<b>ОК 2.</b> Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение задач деятельности, с учетом поставленной руководителем цели;</li> <li>- формулирование конкретных целей и на их основе планирование своей деятельности;</li> <li>- обоснование выбора и успешность применения методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>- выполнение действий (во время лабораторных занятий, учебной и производственной практики);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение эффективности и правильности принимаемых решений в процессе учебной практики, ситуационных производственных задач;</li> <li>- самооценка результативности и качества выполненной работы.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- личностная оценка эффективности и качества собственной деятельности в определенной рабочей ситуации;</li> <li>- самооценка качества выполнения поставленных задач;</li> <li>- соблюдение техники безопасности и Сан ПиНов.</li> </ul>	
<b>ОК 3.</b> Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- самоанализ и коррекция собственной деятельности в определенной рабочей ситуации;</li> <li>- правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, сырья, инструментов;</li> <li>- правильность осуществления самостоятельного текущего контроля со стороны исполнителя;</li> <li>- осуществление контроля и оценки собственной деятельности в период прохождения практики;</li> <li>- умение нести ответственность за результаты своей деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение эффективности и правильности принимаемых решений на практических занятиях, в процессе учебной и производственной практики;</li> <li>- экспертное наблюдение решения ситуационных производственных задач;</li> <li>- самооценка результативности и качества выполненной работы.</li> </ul>
<b>ОК 4.</b> Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оперативный поиск необходимой информации;</li> <li>- рациональное распределение времени на все этапы решения задачи;</li> <li>- отбор, обработка и результативное использование необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач;</li> <li>- совпадение результатов самоанализа и экспертного анализа разработанного плана;</li> <li>- проявление креативности мышления;</li> <li>- осуществляет творческий подход в работе;</li> <li>- оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение эффективности и правильности выбора информации для выполнения профессиональных задач принимаемых в процессе учебной и производственной практики во время выполнения практических работ;</li> <li>- экспертная оценка выполненных рефератов, творческих работ.</li> </ul>
<b>ОК 5.</b> Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работа с различными видами информации;</li> <li>- владение различными способами самостоятельного поиска информации;</li> <li>- результативное использование ИКТ и их применение в соответствии с конкретным характером профессиональной деятельности;</li> <li>- умение использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение эффективности и правильности выбора информации для выполнения профессиональных задач в процессе учебной и производственной практики, во время выполнения практических работ;</li> </ul>

	деятельности.	- оценка электронных презентаций.
<b>ОК 6.</b> Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использование средств установления контакта;</li> <li>- умение задавать различные типы вопросов (открытые, альтернативные);</li> <li>- использование приемы активного слушания;</li> <li>- владение приемами эффективного бесконфликтного общения;</li> <li>- участие в коллективном принятии решений по поводу выбора наиболее эффективных путей выполнения работы;</li> <li>- аргументированное представление и отстаивание своего мнения с соблюдением этических норм;</li> <li>- соблюдение принципов профессиональной этики;</li> <li>- успешность взаимодействия с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения, с руководителями практики и наставниками с производства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение: эффективности выполнения своей роли в групповой деятельности;</li> <li>- соблюдение принципов профессиональной этики, деловой культуры при общении с коллегами, руководством, клиентами в процессе учебной и производственной практики, во время выполнения практических работ.</li> </ul>
<b>ОК 7.</b> Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение правил реализации товаров в соответствии с требованиями СанПиНа, стандартами и Правилами продаж;</li> <li>- соблюдение правил внутреннего распорядка предприятия: режим работы, характера работы предприятия, форм организации труда.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение за реализацией товаров на практических занятиях при выполнении работ во время учебной и производственной практике.</li> </ul>
<b>ОК 8.</b> Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением профессиональных знаний (для юношей).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- участвует в спортивных секциях, соревнованиях;</li> <li>- участвует в тематических мероприятиях, в рамках военно-патриотического воспитания.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение за принятием участия в спортивных секциях, соревнованиях.</li> </ul>

Таблица 3. Показатели оценки сформированности ЛР

Личностные результаты	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<b>ЛР 1</b> Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	- осознает себя гражданином и защитником великой страны.	Экспертное наблюдение

<p><b>ЛР 2</b> Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет активную гражданскую позицию;</li> <li>- демонстрирует приверженность принципам честности, порядочности, открытости;</li> <li>- экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение</p>
<p><b>ЛР 3</b> Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдает нормы правопорядка;</li> <li>- следует идеалам гражданского общества;</li> <li>- обеспечивает безопасность, прав и свобод граждан России.</li> <li>- предупреждает социально опасное поведение окружающих.</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение</p>
<p><b>ЛР 4</b> Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет и демонстрирует уважение к людям труда;</li> <li>- осознают ценность собственного труда.</li> <li>- стремится к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение</p>
<p><b>ЛР 5</b> Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине;</li> <li>- принимает традиционные ценности многонационального народа России.</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение</p>
<p><b>ЛР 6</b> Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет уважение к людям старшего поколения;</li> <li>- готов к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение</p>
<p><b>ЛР 7</b> Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осознаёт приоритетную ценность личности человека;</li> <li>- уважает собственную и чужую уникальность в различных</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение</p>



ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	
<b>ЛР 8</b> Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет и демонстрирует уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.</li> <li>- сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</li> </ul>	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 9</b> Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдает и пропагандирует правила здорового и безопасного образа жизни, спорта;</li> <li>- предупреждает либо преодолевает зависимость от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.</li> <li>- сохраняет психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.</li> </ul>	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 10</b> Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	- заботится о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 11</b> Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет уважение к эстетическим ценностям;</li> <li>- обладает основами эстетической культуры.</li> </ul>	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 12</b> Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- принимает семейные ценности, готов к созданию семьи и воспитанию детей;</li> <li>- демонстрирует неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.</li> </ul>	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 13</b> Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдает в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму;</li> <li>- обладает системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.</li> </ul>	Экспертное наблюдение

<b>ЛР 14</b> Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектномыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	- готов соответствовать ожиданиям работодателей: проектно - мыслить, эффективно взаимодействовать с членами команды и сотрудничать с другими людьми; - осознавать выполнять профессиональные требования: ответственность, пунктуальность, дисциплинированность, трудолюбие, критически мыслить; - нацелен на достижение поставленных целей; - демонстрирует профессиональную жизнестойкость.	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 15</b> Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	- открыт к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 16</b> Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, содействующий поддержанию престижа своей профессии.	- ставит перед собой цели под возникающие жизненные задачи; - подбирает способы решения и средства развития, содействующие поддержанию престижа своей профессии.	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 17</b> Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств.	- ищет нужные источники информации и данные; - воспринимает, анализирует, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств.	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 18</b> Разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам.	- разносторонне развит, активно выражает отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам.	Экспертное наблюдение
<b>ЛР 19</b> Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости в условиях развития региона.	- активен, предприимчив, готов к самозанятости в условиях развития региона.	Экспертное наблюдение

#### Дидактические единицы «иметь практический опыт», «уметь» и «знать»

В результате освоения рабочей программы профессионального модуля МДК 01.01 обучающийся должен освоить следующие дидактические единицы.

Таблица 4. Перечень дидактических единиц и заданий для проверки

Коды	Наименования	Показатели оценки результата
<b>Иметь практический опыт:</b>		
ПО 1	Обслуживания покупателей	Подготовка рабочего места и оценка условий работы в соответствии с ТБ. Обоснованный выбор оборудования в соответствии с продажей различных групп

		непродовольственных товаров.
ПО 2	Продажи различных групп непродовольственных товаров	Применение инвентаря и приспособлений для продажи различных групп непродовольственных товаров в соответствии с правилами торговли отдельных групп товаров. Выполнение продажи различных групп непродовольственных товаров в соответствии с правилами торговли отдельных групп товаров.
<b>Уметь:</b>		
У 1	идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);	- выполнение идентификации товаров различных товарных групп текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
У 2	оценивать качество по органолептическим показателям;	- проверка качества непродовольственных товаров по органолептическим показателям;
У 3	консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;	- применение свойств и правил эксплуатации товаров согласно нормативно-технической документации;
У 4	расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;	- осуществление расшифровки маркировки, клеймения и символов по уходу;
У 5	идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;	- осуществление идентификации отдельные виды мебели для торговых организаций;
У 6	производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;	- подготовка к работе весоизмерительного оборудования и оценка условий работы в соответствии с ТБ;
У 7	производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;	- осуществлять взвешивание отдельных товаров и товарных групп;
<b>Знать:</b>		
З 1	факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;	- обоснованный выбор условий формирующих и сохраняющих потребительские свойства товаров различных товарных групп в соответствии с нормами и правилами;
З 2	классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;	- распознавание ассортимента непродовольственных товаров различных товарных групп;
З 3	показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;	- применение нормативно-технической документации в работе; - обоснованный выбор условий хранения непродовольственных товаров; - обоснованный выбор мебели для торговых организаций;

3 4	назначение, классификацию торгового инвентаря;	- обоснованный выбор торгового инвентаря в соответствии с назначением;
3 5	назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;	- применение систем защиты товаров;
3 6	устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;	- применение весоизмерительного оборудования;
3 7	закон о защите прав потребителей;	- применение закона о защите прав потребителей;
3 8	правила охраны труда;	- применение правил охраны труда;

### **Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю**

Обязательной формой аттестации по итогам освоения рабочей программы профессионального модуля является экзамен по МДК 01.01. Результатом этого экзамена является оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Таблица 5. Запланированные формы промежуточной аттестации

<b>Элементы модуля, профессиональный модуль</b>	<b>Формы промежуточной аттестации</b>
МДК 01.01	Экзамен
УП	ДЗ
ПП	ДЗ
ПМ	Экзамен (квалификационный)

## **III. Оценка по учебной и производственной практики**

### **3.1. Формы и методы оценивания**

Предметом оценки по учебной практике обязательно являются дидактические единицы «иметь практический опыт» и «уметь».

Формами организации учебной практики являются: занятия учебной практики в учебных лабораториях: торгово-технологического оборудования и учебного магазина «Мираж». Обучение на предприятиях города и района на договорной основе с социальными партнерами.

Оценки по учебной практики обучающимся выставляется в журнал учета учебной и производственной практики на основании данных аттестационного листа с места прохождения практики, составленного и подписанного представителем образовательного учреждения и ответственным лицом организации (базы практики). В аттестационном листе отражаются виды работ, выполненные обучающимся во время практики, их объем, качество выполнения в соответствии с требованиями организации, в которой проходила практика, или требованиями профессионального училища.

Итогом учебной практики является дифференцированный зачет.

### 3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы учебной практики

#### 3.2.1. Учебная практика

Таблица 7. Перечень видов работ учебной практики

Виды работ	Коды проверяемых результатов			
	ПК	ОК	ПО, У	ЛР
Инструктаж по охране труда, т/б, пожарной безопасности, санитарии и гигиене. Экскурсия на предприятия торговли.	ПК3, ПК 5	ОК 1, ОК 2	ПО 1, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента непродовольственных товаров: текстильных, швейных и трикотажных изделий.	ПК 1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента обувных товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента пушно-меховых товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента галантерейных товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента парфюмерно-косметических.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента посудохозяйственных товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента электробытовых товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента мебельных товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Распознавание ассортимента ювелирных товаров.	ПК1, ПК 2	ОК 2, ОК 3, ОК 6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3,	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18,

			У4	ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа текстильных, швейных и трикотажных товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа обувных товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа пушно-меховых товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа культурно-бытовых товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа галантерейных товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа парфюмерно-косметических товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа посудохозяйственных товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа электробытовых товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа мебельных товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приемка, размещение на хранение, предпродажная подготовка, размещение, выкладка и продажа ювелирных товаров.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Оформление сопроводительных	ПК 1, ПК	ОК2, ОК3, О	ПО1,	ЛР 13, ЛР14,

документов при приемке товаров.	3, ПК 4	К7	ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Обслуживание и расчет покупателей.	ПК1, ПК3	ОК2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка рабочего места продавца и контролера-кассира.	ПК1, ПК2	ОК2, ОК3, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Составление актов на товар, пришедшего в полную или частичную негодность.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК2, ОК3, ОК6, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Создание рекламы для продвижения товара.	ПК1, ПК2, ПК3, ПК4	ОК2, ОК3, ОК4,		ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Проведение инвентаризации и оформление документов по итогам.	ПК 1, ПК 3, ПК 4	ОК2, ОК3, ОК6	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подбор упаковочного материала. Упаковка непродовольственных товаров разными способами.	ПК1, ПК2	ОК2, ОК3, ОК7	ПО1, ПО2, У1, У2, У3, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Обслуживание покупателей непродовольственных товаров.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подсчет стоимости товаров покупателей непродовольственных товаров.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Решение торговых ситуаций.	ПК 1, ПК 2, ПК 3, ПК 4	ОК 1, ОК 3, ОК6	ПО1, ПО 2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19

### 3.2.1.1. Перечень заданий дифференцированного зачета учебной практики

Таблица 8. Виды учебно-производственных работ и проверяемые результаты обучения

Виды работ	Проверяемые результаты (ПК, ОК)
1. Установите соответствие предложенного образца; 2. Перечислите показатели, учитываемые при органолептической оценке качества предложенного образца (изделия) товара; 3. Дайте характеристику потребительских свойств	ПК 1.1-1.4 ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК6, ОК7 ЛР4, ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19

предложенного образца (изделия) товара; 4.Расшифруйте маркировку предложенного образца; 5. Перечислите мебель для выкладки, продажи и хранения изделий, товаров.	
--	--

**Дифференцированный зачет по учебной практике включают в себя 13 практических заданий.**

### Вариант №1


1. Установите соответствие образца кожаной обуви (рис.1) их существенным признакам (идентифицировать).



**Рис.1.**

2. Перечислите показатели, учитываемые при органолептической оценке качества обуви.
3. Дайте характеристику потребительских свойств кожаной обуви.
- Вид кожаной обуви \_\_\_\_\_
- Вид материала верха \_\_\_\_\_
- Назначение обуви \_\_\_\_\_
- Размер данного образца обуви \_\_\_\_\_
- Половозрастная группа \_\_\_\_\_
- Способ изготовления, метод крепления низа обуви \_\_\_\_\_
- Цвет наружных деталей верха \_\_\_\_\_
- Высота каблука \_\_\_\_\_
- Фасон образца обуви \_\_\_\_\_
- Модель образца обуви \_\_\_\_\_

4. Расшифруйте маркировку (рис.2).

	Наименование:		Сапоги женские		Произведен о: январь 2-
	Материал:		Нат.шерсть		
	Подкладка:	Иск.мех	Ра зм	40	



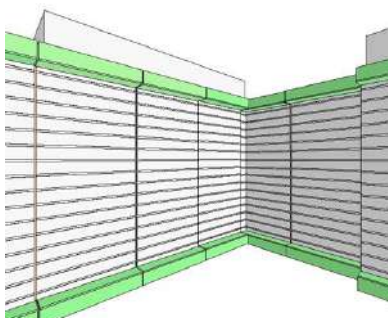
	Подошва:		Резина				
	Полнота:		С	Гост 26167-2005			
	Цвет:			Серый			
	АРТ.	EL.05221-05W					
Гарантийный срок 30 дней со дня продажи продукции конечному покупателю							

**Рис.2.**

5. Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении обуви.



**А.**



**В.**



**В.**



**Г.**

### Вариант №2

1. Из предложенных образцов товаров (рис.1) укажите изделие, относящееся к швейным товарам (идентифицируйте); опишите существенные признаки, выбранного образца.



**А**



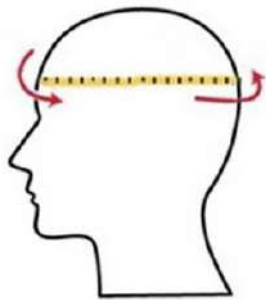
**Б**



**В**

**Рис.1.**


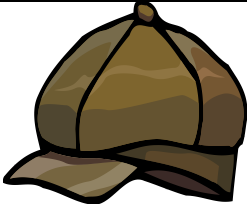

2. Укажите, по каким показателям устанавливают сорт швейных изделий и количество допускаемых дефектов.
3. Опишите, как помочь покупателю в определении необходимого размера головного убора.



**Рис.2.**

4. Дайте товароведную характеристику предложенных образцов головных уборов по всем признакам классификации. Результаты запишите в табл.

**Таблица 3.3. Характеристика образцов головных уборов**

<u>Вид</u> <u>головного</u> <u>убора</u>	<u>Назначение</u>	<u>Материал</u> <u>изготовления</u>	<u>Пол</u> <u>возраст</u>	<u>Сезон</u>	<u>Форма</u>	<u>Фасон</u>	<u>Размер</u>
							
							
							

5. Расшифруйте маркировку (рис.3).



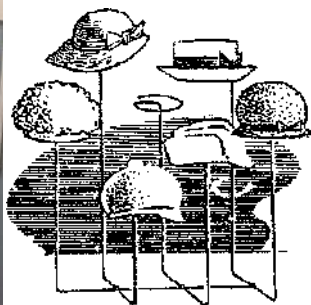
1. Страна производитель, юридический адрес \_\_\_\_\_
2. Наименование товара \_\_\_\_\_
3. ГОСТ, ОСТ, ТУ \_\_\_\_\_
4. Размер данного изделия \_\_\_\_\_
5. Модель \_\_\_\_\_
6. Артикул \_\_\_\_\_
7. Материалы входящих в состав товара \_\_\_\_\_
8. Дата выпуска продукции \_\_\_\_\_
9. Маркировочные данные по уходу за швейным изделием \_\_\_\_\_

Рис.3.

5.Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении швейных товаров.



А.



Б.



В.



Г.

### Вариант №3

1. Определите группу товаров (идентифицируйте), изображенных на рис.1, опишите их существенные признаки.



А



Б



В

2. Перечислите обязательные требования к качеству металлической посуды, ответ обоснуйте.
3. Дайте сравнительную характеристику алюминиевой и чугунной посуде.

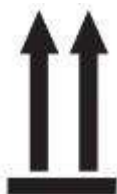


А.



Б.

4. Расшифруйте манипуляционные знаки, наносимые на транспортную тару металлической посуды.



А.



Б.



В.

5. Перечислите мебели и способы выкладки при продаже и хранении металлохозяйственных товаров.





**А.**



**Б.**



**В.**



**Г.**

#### **Вариант №4**

1. Установите соответствие образца (идентифицируйте) декоративной Косметики по их существенным признакам (рис.1).



**А**



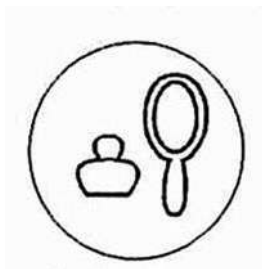
**Б**



**В**

2. Опишите методику осмотра парфюмерных товаров для проверки качества органолептическим методом.
3. Дайте консультацию относительно обмена и возврата парфюмерно – косметических товаров. Ответ обоснуйте.
4. Расшифруйте информационные, манипуляционные и экологические знаки, наносимые на картонные короба с парфюмерией.

### Информационные знаки



А.



Б.



В.

### Манипуляционные знаки



а)



б)



в)

### Экологические знаки



А.



Б.



В.

5. Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении парфюмерно-косметических товаров.



А.



Б.



**В.**



**Г.**

### Вариант №5

1. Определите группу товаров (идентифицируйте), изображенных на рисунке, опишите их существенные признаки.



**А**



**Б**



**В**

2. Перечислите дефекты внешнего вида керамических изделий, укажите недопустимые дефекты.
3. Дайте сравнительную характеристику фарфору и фаянсу.





А.

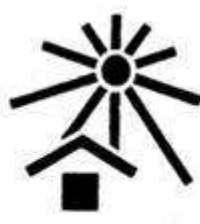


Б.

4. Расшифруйте манипуляционные знаки, наносимые на транспортную тару стеклоизделий.



а)



б)



в)

5. Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении керамических товаров.



А.



Б.



В.



### Вариант №6

- Из предложенных образцов товаров (рис.1) укажите изделие, относящееся к пушно-меховым (идентифицируйте); опишите существенные признаки, выбранного образца



Рис.1.

- Опишите методику осмотра пушно – меховых изделий для проверки качества органолептическим методом.
- Дайте сравнительную характеристику меха соболя и лисы.



А.



Б.

- Расшифруйте маркировочные знаки, наносимые на пушно - меховые изделия.



А.



Б.



В.

- Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении пушно – меховых изделий.



**А.**



**Б.**



**В.**



**Г.**



**Д.**

### **Вариант №7**

1. Определите группу ювелирных изделий (идентифицируйте), изображенных на рис.1, опишите их существенные признаки.



**А**



**Б**

**Рис.1.**



**В**

2. Перечислите данные маркировочного ярлыка.



3. По принятой классификации драгоценные камни подразделяют на 4 класса. Назовите, к какому классу относятся эти драгоценные камни. И дайте их сравнительную характеристику.



А



Б



В

Г



4. Расшифруйте маркировку пробирного клейма, нанесенного на ювелирные изделия.



А



Б



В



Г

Рис.3.

5. Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении ювелирных изделий.





А.



Б.



В.



Г.

### Вариант №8

1. Определите группу товаров (идентифицируйте), изображённых на рис.1, опишите их существенные признаки.



А



Б



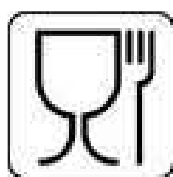
В

Рис.1.

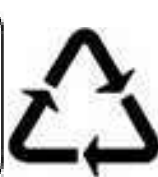
2. Назовите и охарактеризуйте основной показатель при оценке качества пищевой посуды из пластмасс.

3. Дайте сравнительную характеристику полиэтилена (одноразовый стаканчик) и поликарбоната.

4. Расшифруйте манипуляционные знаки, наносимые на маркировку изделий из пластмасс.



А



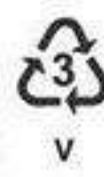
Б



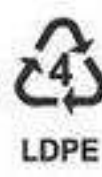
В



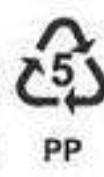
Г



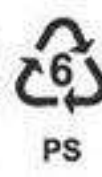
Д



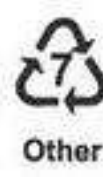
Е



Ж



З



И

5.Перечислите мебель для выкладки, продажи и хранения изделий из пластмасс.



А



Б



В

### Вариант №9

1.Определите группу товаров (идентифицируйте), изображенных на рис.1, опишите их существенные признаки.



А



Б



В

Рис.1.

2.Контроль качества игрушек.

3.Помогите представителям детского сада выбрать игрушки для детей дошкольного возраста (от 3 до 6 лет) и обоснуйте ответ.





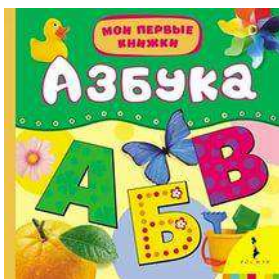
А.



Б.



В.



Г.



Д.



Е.

4. Расшифруйте маркировочные знаки, наносимые на транспортную тару игрушек.



А



Б

5. Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении игрушек.



А.



Б.

### Вариант №10

1. Определите группу товаров (идентифицируйте), изображённых на рис.1, опишите их существенные признаки.



**А**



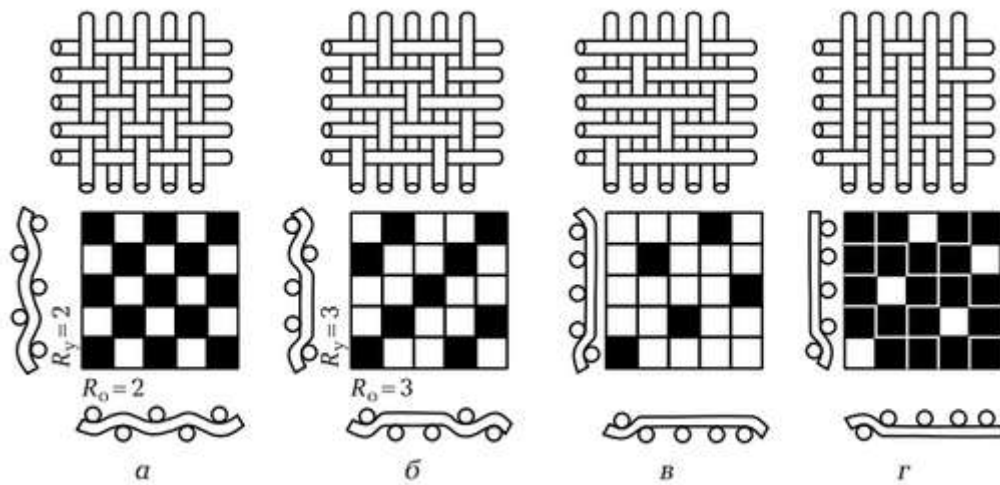
**Б**



**В**

**Рис.1.**

2.Определение вида переплетений (отделение нити)



3.Дайте сравнительную характеристику хлопчатобумажных тканей зимней подгруппы.



**А.**



**Б.**

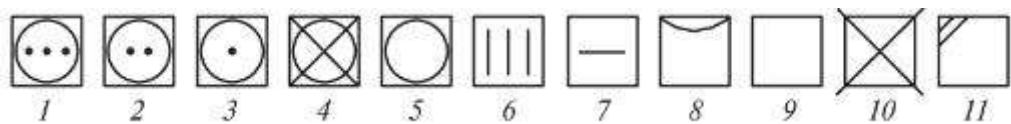


**В.**

4.Расшифруйте манипуляционные знаки, наносимые на маркировку изделий из пластмасс (рис.2).

**Знаки на этикетках**

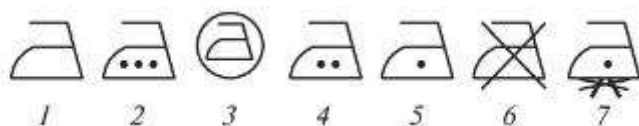
**Знаки сушки**



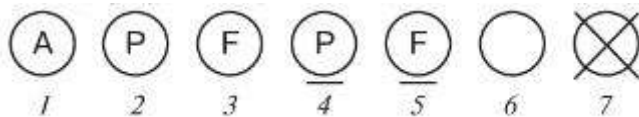
### Знаки стирки



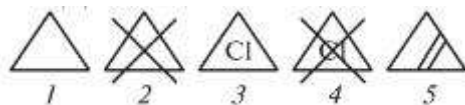
### Знаки глажки



### Знаки чистки



### Знаки отбеливания



5. Перечислите мебель для выкладки, продажи и хранения изделий из пластмасс.



А.



Б.





**В.**



**Г.**

### **Вариант №11**

1. Определите группу товаров (идентифицируйте), изображенных на рис.1, опишите их существенные признаки.



**А**



**Б**



**В**

**Рис.1.**

2. Контроль качества электробытовых товаров.

3. Сравнительная характеристика стиральных машин.

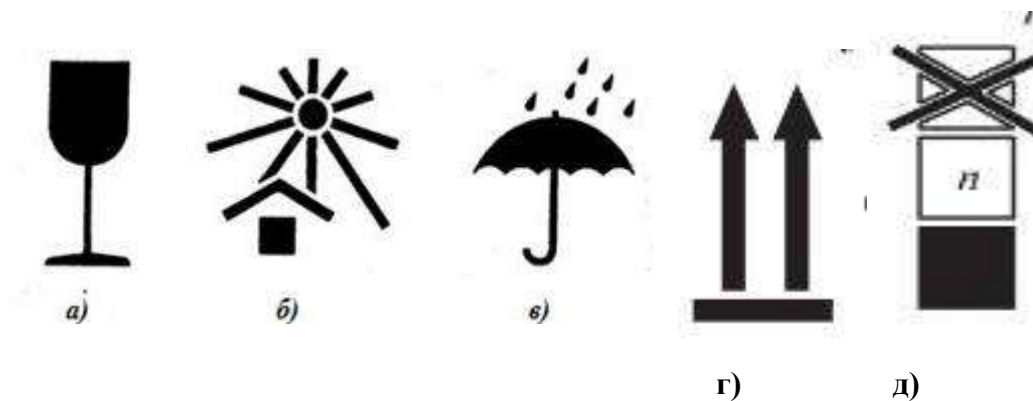


А



В

4.Расшифруйте маркировочные знаки, наносимые на транспортную тару игрушек.



5.Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении электробытовых товаров.



А



Б



**В**



**Г**

### **Вариант №12**

1. Определите группу товаров (идентифицируйте), изображенных на рис.1, опишите их существенные признаки.



**А**

**Б**

**В**

**Рис.1.**

2. Контроль качества кожаной галантереи.

3. Сравнительная характеристика кошельков, бумажник, партмане.



**А**

**Б**

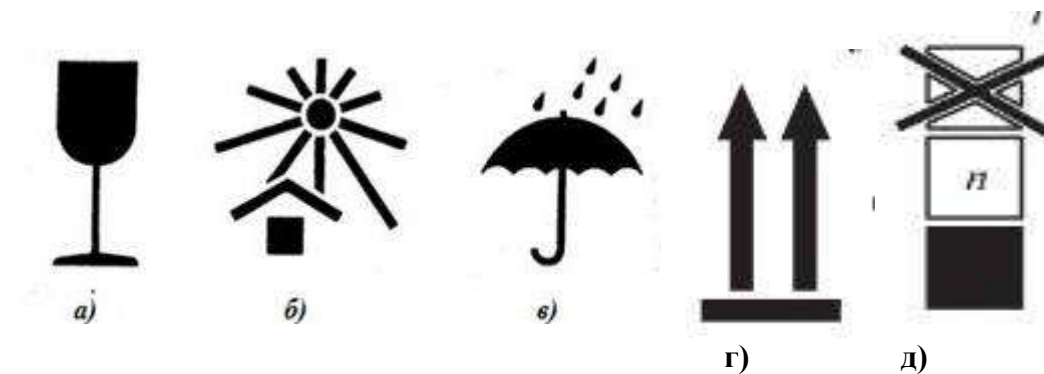


А.

Б.

В.

4.Расшифруйте маркировочные знаки, наносимые на транспортную тару



5.Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении кожаной галантерей.



А



Б



В

Вариант №13

1.Определите группу товаров (идентифицируйте), изображенных на рис.1, опишите их существенные признаки.



А



Б

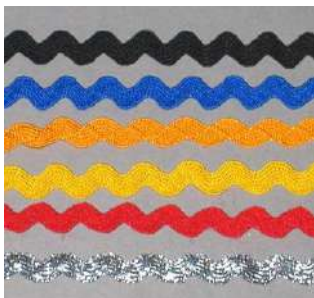


В

Рис.1.

2.Контроль качества текстильной галантереи.

3.Сравнительная характеристика тесьмы, ленты, шнура.



А.



Б.

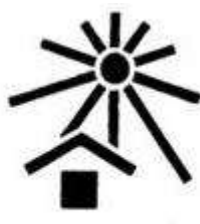


В.

4.Расшифруйте маркировочные знаки, наносимые на транспортную тару.



а)



б)



в)



г)



д)

5.Перечислите мебель и способы выкладки при продаже и хранении текстильной галантереи



**А**



**Б**

### 3.2.1.2. Критерии оценки выполнения практического задания дифференцированного зачета учебной практики

Таблица 8. Критерии оценки выполнения практического задания дифференцированного зачета учебной практики

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценки
1	Осуществить идентификацию товаров с учетом товароведной классификации и существенным признакам: - назвать группу товаров, согласно товароведной классификации; - определить вид изделия и его назначение.	0 – 5 баллов
2	Определить качество товара по органолептическим показателям: - точность выбора показателей качества при органолептической оценке качества товара, в соответствии с ГОСТ (внешний вид изделия, форма, конструкция, цвет, запах, состояние поверхности, отличительная особенность и т.д.); - определение видов и название дефектов (производственные и возникшие в результате подготовки товара к продаже) – если есть таковые.	0– 10 баллов
3	Дать полную консультацию о товаре: - соответствие консультации о потребительских свойствах товара и правила выбора товара; - отличительные особенности товара; - назвать правила ухода за товаром и его эксплуатации.	0– 10 баллов
4.	Расшифровать маркировочные обозначения на товаре и эксплуатационных знаков: - умение читать реквизитов адресной части ярлыка на упаковке и самом товаре.	0 – 10 баллов
5.	Перечислить мебель для выкладки, продажи и хранения товаров: - соответствие торговой мебели способу обслуживания; - назвать основные виды мебели, предназначенной для выкладки, продажи и хранения товаров; - назвать правила размещения товаров в торговом зале, согласно признакам классификации, соблюдая товарное соседство, учитывая	0 – 10 баллов



	спрос покупателей (устное обоснование); - назвать правила выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров и техники безопасности.	
--	--	--

Исходя из полученной суммы баллов, пользуясь процентным соотношением, получаем 45 баллов:

«5» (отлично) – 85-100%	- 45-38 баллов
«4» (хорошо) – 70-84%	- 37-31 балл
«3» (удовлетворительно) - 69-51%	- 30- 23 балла
«2» (неудовлетворительно) менее 50%	- 22 балла и ниже

### 3.2.2. Производственная практика

Предметом оценки производственной практике обязательно являются дидактические единицы «иметь практический опыт» и «уметь».

Формами организации производственной практики являются обучение на предприятиях города и района на договорной основе с социальными партнерами.

Оценки по производственной практики обучающимся выставляется в журнал учета учебной и производственной практики на основании дневника учета производственной практики, данных аттестационного листа с места прохождения практики, составленного и подписанного представителем образовательного учреждения и ответственным лицом организации (базы практики). В аттестационном листе отражаются виды работ, выполненные обучающимся во время практики, их объем, качество выполнения в соответствии с требованиями организации, в которой проходила практика.

Итогом производственной практики является дифференцированный зачет.

Таблица 8 Перечень видов работ производственной практики

Виды работ	Коды проверяемых результатов			
	ПК	ОК	ПО, У	ЛР
Осуществление торгово-технологического процесса на торговом предприятии.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У1	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка товароведной характеристики непродовольственных товаров.	ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2,	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Изучение товарной информации непродовольственных товаров; распознавание маркировочных знаков на товаре и упаковке.	ПК1, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2,	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки тканей, размещение на хранение, соблюдая правила товарного	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18,

соседства.				ЛР 19
Подготовка ткани к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки швейных товаров, размещение их на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка швейных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19 ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки трикотажных товаров, размещение их на хранение, соблюдая правила товарного соседства;	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка трикотажных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки меховых товаров, размещение, на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка меховых товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки обувных товаров, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка обувных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки галантерейных товаров, размещение на хранение, соблюдая правила товарного	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19



соседства.				
Подготовка галантерейных товаров к продаже и размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки парфюмерно-косметических товаров, размещение, на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка парфюмерно-косметических товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки посудохозяйственных товаров, размещение на хранение соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка посудохозяйственных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки товаров культурно-бытового назначения, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка товаров культурно-бытового назначения к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.				ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Производство приемки электробытовых товаров, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка электробытовых товаров к продаже, размещение на	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18,

торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.				ЛР 19
Произведение приемки строительных товаров, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка строительных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Произведение приемки мебельных товаров, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка мебельных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Произведение приемки ювелирных товаров, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства;	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка ювелирных товаров к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Произведение приемки бытовых часов, размещение на хранение, соблюдая правила товарного соседства.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Подготовка бытовых часов к продаже, размещение на торгово-технологическом оборудовании, Консультирование, упаковка и расчет покупателя.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Проведение расчетов при работе с микрокалькулятором, заполнение сопроводительных документов.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Изучение принципов и способов оформления	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16,

наприлавочных витрин.				ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Овладение навыками: выявления спроса, предложений и показа товаров, консультации покупателя о свойствах товаров.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У3	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Овладение навыками: взвешивания, упаковки, предложения взаимозаменяемых товаров.	ПК 1, ПК2, ПК3	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У1	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Овладение навыками общения с покупателями.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У3	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Приобретение навыков профессионального поведения.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У3	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Отработка вариантов речевого общения в системе «продавец - покупатель».	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У3	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Изучение основных требований к первичной документации.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Составление бухгалтерского баланса методом группировки имущества организации по составу, размещению и источникам его образования.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Документальное оформление договора о материальной ответственности.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Документальное оформление учёта тары и тарных операций.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Документальное оформление товарных потерь: составление акта о порче, бое, ломе.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Документальное оформление переоценки товаров.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Документальное оформление инвентаризации товарно - материальных ценностей.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19

Принятие участие в составлении товарно - денежного отчета.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Овладение приёмами работ: соблюдение технических и технологических требований к качеству производимых работ.	ПК 1, ПК 2, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК 7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Умелое пользование оборудованием, инструментом, приспособлениями.	ПК 1, ПК 2, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК 7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Соблюдение требований безопасности труда и организации рабочего времени.	ПК 1, ПК 2, ПК 3, ПК 4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК 7	ПО1, ПО2, У2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Работа на ККМ.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У4	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Составление кассового отчета.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19
Составление кассового отчета.	ПК 2, ПК3, ПК4	ОК 2, ОК 3, ОК 6, ОК7	ПО1, ПО2, У5	ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19

### 3.2.2.1. Перечень заданий дифференцированного зачета производственной практики

Таблица 9. Виды учебно-производственных работ и проверяемые результаты обучения

Виды работ	Проверяемые результаты (ПК, ОК)
1. Осуществить приемку товаров по количеству и качеству. 2. Произвести подготовку к продаже и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании. 3. Обслужить покупателя в отделе	ПК 1.1-1.4 ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК6, ОК7 ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19

**Дифференцированный зачет по производственной практике включают в себя 15 практических заданий.**

**Инструкция по выполнению перечня заданий для дифференцированного зачета производственной практики**

1. Внимательно прочитайте задание.

2. Вы можете воспользоваться учебно-методической и справочной литературой, имеющейся на специальном столе («Закон о защите прав потребителей», «Правила продажи отдельных видов товаров», «Правила торговли», Гости).

3. Вы можете пользоваться:

- торговым оборудованием;
- образцами товаров;
- торговым инвентарем;
- упаковочным материалом;
- бланки товарного чека, бланки ценников;
- сопроводительными документами.

#### **Вариант № 1**

1. Осуществить приемку обувных товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку обувных товаров на торговом-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Обувные товары»

#### **Вариант № 2**

1. Осуществить приемку школьно-письменных товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку школьно-письменных товаров на торговом-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Школьно-письменные товары»

#### **Вариант № 3**

1. Осуществить приемку товаров бытовой химии по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку товаров бытовой химии на торговом-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Хозяйственные товары»

#### **Вариант № 4**

1. Осуществить приемку электробытовых товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку электробытовых товаров на торговом-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Электробытовые товары»

#### **Вариант № 5**

1. Осуществить приемку пушно-меховых товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку пушно-меховых товаров на торговом-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Пушно-меховые товары»

#### **Вариант № 6**

1. Осуществить приемку парфюмерно-косметических товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку парфюмерно-косметических товаров на торговом-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Парфюмерно-косметические товары»

#### **Вариант № 7**

1. Осуществить приемку мебельных товаров по количеству и качеству.

2. Произвести подготовку к продаже и выкладку мебельных товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Мебельные товары»

#### **Вариант № 8**

1. Осуществить приемку ювелирных товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку ювелирных товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Ювелирные товары»

#### **Вариант № 9**

1. Осуществить приемку силикатных товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку силикатных товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Посудохозяйственные товары»

#### **Вариант № 10**

1. Осуществить приемку галантерейных (кожаной, пластмассовой) товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку галантерейных (кожаной, пластмассовой) товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Галантерейные товары»

#### **Вариант № 11**

1. Осуществить приемку галантерейных (текстильной, металлической) товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку галантерейных (текстильной, металлической) товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Галантерейные товары»

#### **Вариант № 12**

1. Осуществить приемку текстильных товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку текстильных товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Ткани»

#### **Вариант № 13**

1. Осуществить приемку швейных товаров по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку швейных товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Одежда»

#### **Вариант № 14**

1. Осуществить приемку металлической посуды по количеству и качеству.
2. Произвести подготовку к продаже и выкладку металлической посуды на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Посудохозяйственные товары»

#### **Вариант № 15**

1. Осуществить приемку трикотажных товаров по количеству и качеству.

2. Произвести подготовку к продаже и выкладку трикотажных товаров на торгово-технологическом оборудовании.
3. Обслужить покупателя в отделе «Одежда»

### 3.2.2.2. Критерии оценки выполнения практического задания дифференцированного зачет производственной практики

Таблица 10. Критерии оценки выполнения практического задания дифференцированного зачет производственной практики

№ п/п	Показатели оценивания	Критерии оценки
1	Осуществить приемку товара: - по количеству (согласно накладной) - качеству (осмотр внешнего вида)	0 – 10 баллов
2	Произвести подготовку к продаже и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании:	0– 20 баллов
3	Обслужить покупателя с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря: - умение последовательно и правильно обслуживать покупателя.	0– 15 баллов

Исходя из полученной суммы баллов, пользуясь процентным соотношением, получаем 45 баллов:

«5» (отлично) – 85-100% - 45-38 баллов  
«4» (хорошо) – 70-84% - 37-31 балл  
«3» (удовлетворительно) - 69-51% - 30- 23 балла  
«2» (неудовлетворительно) менее 50% - 22 балла и ниже

### 3.3. Форма аттестационного листа по практики (заполняется на каждого обучающегося)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»

#### **Аттестационный лист прохождения практики** Учебной по ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров (вид практики, модуль)

\_\_\_\_\_  
Ф.И.О. обучающегося

Группы № \_\_\_\_,

Продавец, контролер-кассир  
(указать специальность / профессию)

Место проведения практики \_\_\_\_\_

(наименование организации)

Сроки проведения практики \_\_\_\_\_

**Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время учебной практики**

<b>Профессиональные компетенции</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Объем работ (час)</b>	<b>Качество выполнения работ (освоил/ не освоил)</b>
ПК1.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров ПК1.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации ПК1.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Тема 1.1. Распознавание ассортимента, определение качества и комплектности непродовольственных товаров	60	
ПК1.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров ПК1.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Тема 1.2. Приемка непродовольственных товаров по количеству	60	
ПК1.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании ПК1.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации ПК1.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Тема 1.3. Осуществление продажи, выкладки и размещения непродовольственных товаров в торговом зале.	30	
ПК1.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации ПК1.4 Осуществлять контроль за	Тема 1.4. Обслуживание покупателей и контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	30	



сохранностью товарно-материальных ценностей				
		Всего часов:	180	

Особое мнение об обучающемся:

---



---



---



---

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики от организации

---

Подпись Ф.И.О. должность

Руководитель практики от профессионального училища

---

Подпись Ф.И.О. должность

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»

**Аттестационный лист прохождения практики**  
**Производственной по ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров**  
(вид практики, модуль)

---

Ф.И.О. обучающегося

Группы № \_\_\_\_\_,

**Продавец, контролер-кассир**  
(указать специальность / профессию)

Место проведения практики \_\_\_\_\_

---

(наименование организации)

Сроки проведения практики \_\_\_\_\_

**Виды и объем работ, выполненные обучающимися во время практики**

Профессиональные компетенции	Виды работ	Объем работ (час)	Качество выполнения работ (освоил/не освоил)

ПК1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. ПК2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. ПК 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Тема 1.1.Обслуживание покупателей в отделах (произведение приемки непродовольственных товаров по количеству и качеству, размещение их на хранение, соблюдая правила товарного соседства).	186	
ПК3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. ПК 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Тема 1.1.2. Технология обслуживания покупателей (проведение расчетов на микрокалькуляторе, заполнение сопроводительных документов, оформление наприлавочных витрин, овладения навыками показа товаров и консультирование покупателей о свойствах товаров).	42	
ПК1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. их эксплуатации. ПК 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Тема 1.1.3. Бухгалтерский учет товарных операций в организации	84	
	Всего часов:	312	

Особое мнение об обучающемся: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики от организации

\_\_\_\_\_

Подпись Ф.И.О. должность

Руководитель практики от профессионального училища

\_\_\_\_\_

Подпись Ф.И.О. должность

#### IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

##### 4.1. Форма проведения экзамена (квалификационного)

Итоговый контроль освоения вида профессиональной деятельности ПМ 01 Продажа непродовольственных товаров осуществляется на экзамене (квалификационном). Условием допуска к экзамену (квалификационному) является положительная аттестация по МДК01., учебной и производственной практике.

Экзамен (квалификационный) проводится в форме письменной экзаменационной работы и выполнения практической работы: наряд - задания имитирующей работу продавца непродовольственных товаров.

Условием положительной аттестации (вид профессиональной деятельности освоен) на экзамене квалификационном является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций по всем контролируемым показателям.

При отрицательном заключении освоения хотя бы одной из профессиональной компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен».

##### 4.2. Форма оценочной ведомости

#### ОЦЕНОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

(ФИО) обучающаяся на _____ курсе по профессии СПО 38.01.02. Продавец, контролер-кассир успешно освоила программу профессионального модуля ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров в объеме 777 часов Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля:		
Элементы модуля (код и наименование практики)	Итоговая оценка по результатам контроля освоения программы ПМ	Формы промежуточной аттестации
МДК 1.Розничная торговля непродовольственными товарами		Экзамен
Учебная практика		Дифференцированный зачет
Производственная практика		Дифференцированный зачет
ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров		Экзамен (квалификационный)
Результаты освоения	Критерии оценки результата	Отметка о выполнении (да/нет)
ПК 1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	правильность определения качества непродовольственных товаров; правильность проведения органолептической экспертизы отдельных групп товаров; правильность и точность определения количества поступившего товара; точность определения маркировки	

	непродовольственных товаров.	
ПК 2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	правильность осуществления приемки товаров; правильность распаковки отдельных групп непродовольственных товаров; правильность размещения и выкладки непродовольственных товаров в торговом зале; точность соблюдения правил размещения и выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании; правильность эксплуатации торгово-технологического оборудования.	
ПК 3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	скорость обслуживания покупателей; ясность предоставления достоверной информации о качестве товаров; правильность консультирования покупателей о потребительских свойствах товаров; полнота и достоверность сведений о производителях товаров; соответствие предоставления сведений о безопасности непродовольственных товаров; правильность решения ситуационных и проблемных задач по продаже товаров и обслуживанию покупателей.	
ПК 4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	скорость и правильность выполнения вычислительных операций на калькуляторе; точность заполнения и ведения отчетных документов; точность произведения расчетов с покупателями.	
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- понимает значимость, своей профессии в современном мире;</li> <li>- знаком с задачами и целями коммерческой деятельности;</li> <li>- эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля;</li> <li>- участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях;</li> <li>- добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении ПМ;</li> <li>- активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности;</li> <li>- участие в профориентационной деятельности;</li> <li>- изучение профессиональных периодических изданий, профессиональной литературы;</li> <li>- участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях;</li> <li>- наличие положительных отзывов с мест</li> </ul>	

	прохождения учебной и производственной практики.	
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение задач деятельности, с учетом поставленной руководителем цели;</li> <li>- формулирование конкретных целей и на их основе планирование своей деятельности;</li> <li>- обоснование выбора и успешность применения методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>- выполнение действий (во время лабораторных занятий, учебной и производственной практики);</li> <li>- личностная оценка эффективности и качества собственной деятельности в определенной рабочей ситуации;</li> <li>- самооценка качества выполнения поставленных задач;</li> <li>- соблюдение техники безопасности и Сан ПиНов.</li> </ul>	
ОК 3 Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- самоанализ и коррекция собственной деятельности в определенной рабочей ситуации;</li> <li>- правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, сырья, инструментов;</li> <li>- правильность осуществления самостоятельного текущего контроля со стороны исполнителя;</li> <li>- осуществление контроля и оценки собственной деятельности в период прохождения практики;</li> <li>- умение нести ответственность за результаты своей деятельности.</li> </ul>	
ОК 4 Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оперативный поиск необходимой информации;</li> <li>- рациональное распределение времени на все этапы решения задачи;</li> <li>- отбор, обработка и результативное использование необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач;</li> <li>- совпадение результатов самоанализа и экспертного анализа разработанного плана;</li> <li>- проявление креативности мышления;</li> <li>- осуществляет творческий подход в работе;</li> <li>- оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации.</li> </ul>	
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работа с различными видами информации;</li> <li>- владение различными способами самостоятельного поиска информации;</li> </ul>	



технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- результативное использование ИКТ и их применение в соответствии с конкретным характером профессиональной деятельности;</li> <li>- умение использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</li> </ul>	
ОК 6 Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использование средств установления контакта;</li> <li>- умение задавать различные типы вопросов (открытые, альтернативные);</li> <li>- использование приемы активного слушания;</li> <li>- владение приемами эффективного бесконфликтного общения;</li> <li>- участие в коллективном принятии решений по поводу выбора наиболее эффективных путей выполнения работы;</li> <li>- аргументированное представление и отстаивание своего мнения с соблюдением этических норм;</li> <li>- соблюдение принципов профессиональной этики;</li> <li>- успешность взаимодействия с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения, с руководителями практики и наставниками с производства.</li> </ul>	
ОК 7 Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение правил реализации товаров в соответствии с требованиями СанПиНа, стандартами и Правилами продаж;</li> <li>- соблюдение правил внутреннего распорядка предприятия: режим работы, характера работы предприятия, форм организации труда.</li> </ul>	
ОК 8 Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- участвует в спортивных секциях, соревнованиях;</li> <li>- участвует в тематических мероприятиях, в рамках военно-патриотического воспитания.</li> </ul>	
ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет и демонстрирует уважение к людям труда;</li> <li>- осознают ценность собственного труда.</li> <li>- стремится к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».</li> </ul>	

<p><b>ЛР 13</b> Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдает в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму;</li> <li>- обладает системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.</li> </ul>	
<p><b>ЛР 14</b> Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектномыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- готов соответствовать ожиданиям работодателей: проектно - мыслить, эффективно взаимодействовать с членами команды и сотрудничать с другими людьми;</li> <li>- осознавать выполнять профессиональные требования: ответственность, пунктуальность, дисциплинированность, трудолюбие, критически мыслить;</li> <li>- нацелен на достижение поставленных целей;</li> <li>- демонстрирует профессиональную жизнестойкость.</li> </ul>	
<p><b>ЛР 15</b> Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- открыт к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.</li> </ul>	
<p><b>ЛР 16</b> Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, содействующий</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ставит перед собой цели под возникающие жизненные задачи;</li> <li>- подбирает способы решения и средства развития, содействующие поддержанию престижа своей профессии.</li> </ul>	

поддержанию престижа своей профессии.		
<b>ЛР 17</b> Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств.	- ищет нужные источники информации и данные; - воспринимает, анализирует, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств.	
<b>ЛР 18</b> Разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам.	- разносторонне развит, активно выражает отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам.	
<b>ЛР 19</b> Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости в условиях развития региона.	- активен, предприимчив, готов к самозанятости в условиях развития региона.	

Дата: «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Подписи членов экзаменационной комиссии:

\_\_\_\_\_/ФИО, должность

\_\_\_\_\_/ФИО, должность

\_\_\_\_\_/ФИО, должность

\_\_\_\_\_/ФИО, должность

#### 4.3. Перечень заданий, выполняемых входе теоретической части экзамена (квалификационного)

Таблица 11. Перечень заданий теоретической части экзамена

№№ заданий	Проверяемые результаты обучения (ПК, ОК)	Тип задания
------------	--	-------------

№1-№15	ПК1, ПК2, ПК3, ПК4, ОК2, ОК3, ОК4 ЛР 4, ЛР 13, ЛР14, ЛР 15, ЛР16, ЛР 17, ЛР18, ЛР 19	практическая работа защита ПЭР
--------	---	-----------------------------------

#### **4.4.1. Задания для письменной экзаменационной работы**

Квалификационный экзамен ПМ 01 Продажа непродовольственных товаров проводится в два этапа.

#### **4.4.2. Защита письменной экзаменационной работы.**

Согласно варианту задания обучающиеся защищают письменную работу на тему организация торгово-технологического процесса продажи товара: приемка, предпродажная подготовка выкладка, размещение, консультирование, продажа и расчет с покупателями.

##### **Вариант 1**

Организация торгово-технологического процесса продажи обувных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Обувь».

##### **Вариант 2**

Организация торгово-технологического процесса продажи школьно-письменных и канцелярских товаров в магазинах розничной торговли.

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Упаковка и маркировка;
3. Приемка по количеству и качеству;
4. Размещение на хранение;
5. Подготовка к продаже;
6. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
7. Продажа и расчет покупателя в отделе «Школьно-письменные и канцелярские товары».

##### **Вариант 3**

Организация торгово-технологического процесса продажи товаров бытовой химии в магазинах розничной торговли

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка товаров к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Товары бытовой химии»

#### **Вариант 4**

Организация торгово-технологического процесса продажи электробытовых товаров в магазинах розничной торговли

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Электробытовые товары»

#### **Вариант 5**

Организация торгово-технологического процесса продажи пушно-меховых товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Пушно-меховых товары»

#### **Вариант 6**

Организация торгово-технологического процесса продажи парфюмерно-косметических товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Парфюмерно-косметические товары».

#### **Вариант 7**

Организация торгово-технологического процесса продажи мебельных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Мебель».

#### **Вариант 8**

Организация торгово-технологического процесса продажи ювелирных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика ассортимента;
2. Требования к качеству;



3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Ювелирные товары».

#### **Вариант 9**

Организация торгово-технологического процесса продажи силикатных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Посудохозяйственные товары».

#### **Вариант 10**

Организация торгово-технологического процесса продажи галантерейных товаров (кожаной и пластмассовой) в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Галантерейные товары».

#### **Вариант 11**

Организация торгово-технологического процесса продажи галантерейных товаров (текстильной, металлической) в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Галантерейные товары».

#### **Вариант 12**

Организация торгово-технологического процесса продажи текстильных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;

8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Текстильные товары».

### **Вариант 13**

Организация торгово-технологического процесса продажи швейных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Одежда».

### **Вариант 14**

Организация торгово-технологического процесса продажи металлической посуды в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Посудохозяйственные товары».

### **Вариант 15**

Организация торгово-технологического процесса продажи трикотажных товаров в магазинах розничной торговли:

1. Товароведная характеристика;
2. Требования к качеству;
3. Упаковка и маркировка;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Размещение на хранение;
6. Подготовка к продаже;
7. Выкладка и размещение на торгово-технологическом оборудовании;
8. Продажа и расчет покупателя в отделе «Одежда».

#### **4.4.3. Задания для выполнения практической работы (согласно плана – задания).**

Результатом производственной практики является итоговая оценка освоенных видов профессиональной деятельности, компетенций и аттестация на соответствующий уровень квалификации по осваиваемым профессиональным модулям

#### **План-задание 1**

1. Идентификация образца обувных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Обувные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке обувных товаров;
4. Оформление товарного чека;

5. Обслужить покупателя в отделе «Обувные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря

#### **План-задание 2**

- 1.Идентификация образца швейных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Швейные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке швейных товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Швейные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 3**

- 1.Идентификация образца электробытовых товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Электробытовые товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке электробытовых товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Электробытовые товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 4**

- 1.Идентификация образца трикотажных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Трикотажные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке трикотажных товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Трикотажные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 5**

- 1.Идентификация образца текстильных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Текстильные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке текстильных товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Текстильные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 6**

- 1.Идентификация образца пушно-меховых товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Пушно-меховые товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке пушно-меховых товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Пушно-меховые товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 7**

- 1.Идентификация образца школьно-письменных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Школьно-письменные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке школьно-письменных товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Школьно-письменные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 8**

- 1.Идентификация образца товаров бытовой химии по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Товары бытовой химии » (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке товаров бытовой химии;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Товары бытовой химии» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 9**

- 1.Идентификация образца мебельных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Мебель» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке мебели;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Мебель» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 10**

- 1.Идентификация образца металлической посуды по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Металлохозяйственные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке металлической посуды;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Металлохозяйственные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 11**

- 1.Идентификация образца галантерейных товаров (текстильной и металлической) по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Галантерейные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке металлической посуды;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Галантерейные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 12**

- 1.Идентификация образца парфюмерно-косметических товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Парфюмерно-косметические товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке парфюмерно-косметических товаров;
- 4.Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Парфюмерно-косметические товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 13**

- 1.Идентификация образца ювелирных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Ювелирные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке ювелирных товаров;
- 4.Оформление товарного чека;

5. Обслужить покупателя в отделе «Ювелирные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 14**

1. Идентификация образца силикатных товаров по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Посудохозяйственные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке силикатных товаров;
4. Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Посудохозяйственные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

#### **План-задание 15**

1. Идентификация образца галантерейных товаров (кожаной и пластмассовой) по их существенным признакам;
2. Документальное оформление приемки товаров в отделе «Галантерейные товары» (оформление накладной);
3. Произведите алгоритм подготовке к продаже и выкладке галантерейных товаров;
4. Оформление товарного чека;
5. Обслужить покупателя в отделе «Галантерейные товары» с использованием торгово-технологического оборудования и инвентаря.

### **4.4.4 Условия проведения квалификационного экзамена экзамена**

**Количество вариантов задания для экзаменуемого**

**Варианты № (1-15)**

**Время выполнения задания –15 минут**

**Место прохождения экзамена:** Лаборатория торгово - технологического оборудования

**Используемое оборудование и инвентарь:** ККМ, весы электронные, совки, образцы товаров однородных групп, бланки ценников, упаковочный материал, немеханическое оборудование.

Экзаменационные задания выполняются в смоделированных условиях профессиональной деятельности продавца непродовольственных товаров.

Экзамен проводится по подгруппам обучающихся в количестве 6 человек.

#### **Инструкции экзаменатора**

1. Проверить рабочее состояние оборудования (контрольно-кассового)
2. Приготовить торговый инвентарь (упаковочный материал, чековую кассовую ленту, счётный инвентарь, ценники).
3. Подготовить разменную монету (в том числе фальшивые денежные купюры).
4. Обеспечить необходимые первичные приходные документы.
5. Проконтролировать наличие необходимого торгового ассортимента по каждой группе непродовольственных товаров.
6. Обеспечить наличие необходимой документации для проведения экзамена (протокол, инструкции обучающимся и др.)

**Эталоны ответов (на усмотрение преподавателя)**

## **Информационное обеспечение обучения**

### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

#### **Основные печатные издания**

1. О.В.Памбухчиянц Основы коммерческой деятельности 2019г.
2. Л.В.Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А.Колесникова Управление ассортиментом товаров: в 2 ч. Ч.2: 2019г.
3. Т.Р.Парфентьев, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова Оборудование торговых предприятий, М. издательский центр «Академия» 2017 г.

#### **Дополнительные источники:**

1. С.Л.Калачев Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
2. А.М.Новикова Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами 2017г.
3. Г.М. Шеламова Деловая культура и психология общения 2017 г.
4. Н.В.Яковенко. Кассир торгового зала 2017г
5. Л.П.Дашкова Организация, технологии проектирование предприятий (в торговле) 2019г.
6. А.А.Харченко Правило торговли в Российской Федерации 2019г.
7. Е.Ю.Депутатова Качество и культура торгового обслуживания в контексте влияния на конкурентоспособность в розничной торговле 2020г.