



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
17351 «ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

Организация-разработчик: БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»

Разработано: Литвинова О. Б. - преподаватель

Рассмотрено: На заседании педагогического Совета
Протокол № 1 от 31 августа 2017 года

Согласовано:

Председатель МК экономических,
бухгалтерских и технологических дисциплин
протокол №1 от 30.08.2017

А.И. Митенева

Пояснительная записка

Программа «Продавец непродовольственных товаров» предназначена для слушателей программы профессиональной подготовки «Продавец непродовольственных товаров».

Программа устанавливает знания, необходимые для получения профессиональных умений и навыков.

«Продавец непродовольственных товаров» как программа профессиональной подготовки раскрывает вопросы организации и технологии торговли в оптовом и розничном звене в процессе товародвижения.

При обучении по данной программе слушателей знакомят с основами товародвижения, организацией и технологией торговли, складскими операциями, государственным регулированием торговой деятельности, управлением торгово-технологическими процессами, классификацией, назначением, устройством и принципами работы отдельных видов торгового оборудования, товароведением непродовольственных товаров.

При изложении программы преподаватель уделяет особое внимание вопросам совершенствования технологии розничной продажи товаров, наиболее прогрессивным методам торговли, применению средств информации и рекламы, показывает их социально-экономическое значение, основам организации труда продавца, основываясь на передовом опыте работы розничных торговых предприятий.

При изложении учебного материала используется информация о новейших достижениях науки и техники в области технического оснащения торговых организаций современным оборудованием.

Изложение тем курса базируется на передовом опыте работы торговли.

При изложении учебного материала преподавателем применяются разнообразные методы обучения (лекции, лабораторно-практические работы, практическое обучение), способствующие сознательному и прочному усвоению изучаемой программы, широко используются учебно-наглядные пособия (плакаты), средства электронного обучения (презентации, фильмы), натуральные образцы товаров, торговое оборудование.

Изучение проводится чередованием изучения теоретического материала и лабораторно-практических занятий.

Особое внимание в процессе изучения программы уделяется самостоятельной работе слушателей, которая способствует углублению профессиональной подготовки, развитию познавательных способностей, умению самостоятельного принятия решений в условиях рыночных отношений.

С целью осуществления контроля знаний предусмотрены различные формы проведения контроля (текстовую, индивидуальную и другие) на теоретических занятиях и составление отчетов о проделанной работе на лабораторно-практических занятиях.

По окончании программы планируется завершающая форма контроля по всем темам в виде квалификационного экзамена.

Цель программы – дать слушателям, ранее не имевших профессии знания о содержании и формах торгово-технологического процесса в розничной торговой сети, об ассортименте непродовольственных товаров, видах и условиях эксплуатации торгово-технологического оборудования в торговле.

Задачи программы:

- 1) дать представление о видах и типах розничных торговых предприятий;
- 2) осветить технологический процесс в розничном торговом предприятии;
- 3) научить распознавать ассортиментную принадлежность непродовольственных товаров;
- 4) познакомить торгово-технологическим оборудованием;
- 5) рассмотреть психологические аспекты работы продавцов непродовольственных товаров.

Процесс освоения программы направлен на формирование следующих компетенций:

- ПК 1 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- ПК 2 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять качество;
- ПК 3 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- ПК 4 Применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
- ПК 5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

После изучения программы слушатели будут:

иметь представления:

- об особенностях профессии продавец непродовольственных товаров;
- о работе современных торговых предприятиях;
- о перспективах развития оптовых и розничных торговых предприятий;

знать:

- классификацию ассортимента, товароведные характеристики непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию;
- услуги розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

уметь:

- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;

- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, использовать противопожарную технику.

Учебный план предполагает объем содержания минимально необходимый в количестве 100 часов и включает 5 модулей.

Содержание программы профессиональной подготовки включает теоретические и лабораторно-практические занятия по следующим модулям:

Модуль 1 – Организация торговли.

Модуль 2 – Товароведение непродовольственных товаров.

Модуль 3 – Этика и психология в торговле

Модуль 4 - Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда

Модуль 5 – Производственное обучение

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Программы профессиональной подготовки «Продавец непродовольственных товаров»

Цель программы – дать слушателям, ранее не имевших профессии знания о содержании и формах торгово-технологического процесса в розничной торговой сети, об ассортименте непродовольственных товаров, видах и условиях эксплуатации торгово-технологического оборудования в торговле.

Категория слушателей: лица, ранее не имеющие профессии.

Количество часов: 100

Форма обучения: очная

Срок обучения: 3 мес

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов			Форма контроля
		всего	в том числе		
			лекций	лаб-пр	
1.	Модуль 1: Организация торговли	24	16	8	Зачет
2.	Модуль 2: Товароведение непродовольственных товаров	20	12	8	Зачет
3.	Модуль 3: Этика и психология в торговле	8	6	2	Зачет
4.	Модуль 4: Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда	26	16	10	Зачет
5	Модуль 5: Производственное обучение.	20			Зачет
6	Квалификационный экзамен	2			
Итого:		100	50	28	

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

Модуль 1: Организация торговли (24 часа)

Слушатель должен:

знать:

- краткую характеристику оптовой торговли;
- организацию розничной торговли;
- виды предприятий розничной торговли;
- упаковку и дизайн товаров;
- методы изучения покупательского спроса;
- товароснабжение розничного торгового предприятия;
- организацию торгово-технологического процесса в магазине;
- виды учета;
- понятие и виды материальной ответственности;
- понятие и порядок проведения инвентаризации;
- психологические требования к профессиональным и личностным качествам, необходимых в работе по специальности «Продавец продовольственных товаров»;
- психологию и этику делового общения;
- основные типы поведения людей в конфликтных ситуациях, правила разрешения конфликтов, способы выхода из конфликтных ситуаций.

уметь:

- составлять ассортиментный перечень магазина;
- выявлять спрос на товары;
- составлять заявки на завоз товаров в магазин;
- оформлять отчетную документацию;
- проводить органолептическую оценку продовольственных товаров;
- выполнять кассовые работы по обслуживанию покупателей;
- осуществлять выкладку в торговом зале магазина.

1.1. Розничная и оптовая торговые сети. (4 часа)

Организация оптовой торговли. Краткая характеристика оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий.

Организация розничной торговли. Функции торговли. Виды предприятий розничной торговли. Устройство и планировка магазинов.

Практическая работа № 1 (2 часа)

Ознакомление с технологической планировкой помещений магазина и планировками торговых залов магазина с различными методами продаж товаров.

1.2. Формирование ассортимента и товароснабжения розничной торговой сети. (4 часа)

Факторы, формирующие спрос населения. Виды спроса, их характеристика. Методы изучения покупательского спроса.

Методы регулирования ассортимента товаров в магазине.

Понятие о товародвижении и товароснабжении. Основные требования к рациональной организации товароснабжения торговой сети.

Источники снабжения товарами розничной торговой сети.

Формы и методы товароснабжения торговой сети. Централизованная доставка товаров, ее сущность и преимущества перед децентрализованной доставкой.

Графики и маршруты доставки.

Правила и техника укладки и погрузки товаров. Товарные потери при перевозке и пути их снабжения.

Практическая работа № 2 (2 часа)

Ознакомление с документами изучения покупательского спроса в магазине.

1.3. Технологические процессы на розничных торговых предприятиях. (4 часа)

Организация торгово-технологического процесса в магазине: приемка по количеству и качеству, хранение товаров в магазине, товарные потери, подготовка товаров к продаже, размещение, выкладка товаров в торговом зале и организация рабочего места продавца. Правила работы предприятий розничной торговли. Торговое обслуживание. Дополнительные услуги.

1.4. Основы мерчандайзинга. (2 часа)

Значение и методы мерчандайзинга.

Факторы, влияющие на выбор покупателя.

Фирменный стиль.

Параметры расположения товаров и оборудования. Выкладка товаров.

Практическая работа № 3 (2 часа)

Работа с плохо продающимся товаром.

1.5. Тара и тарные операции. Учет и отчетность. (2 часа)

Основные понятия о таре и упаковке. Функции упаковки. Основные их виды и характеристика.

Требования к таре и упаковке. Маркировка тары и упаковки.

Операции товарооборота.

Характеристика учета, его виды. Учет кассовых операций. Учет товарных операций: товаросопроводительные документы (виды, содержание), доверенность (оформление, реквизиты), сертификаты, товарный отчет (правила заполнения), уценка и списание товаров ненадлежащего качества (документы на списание, правила списания). Материальная ответственность: виды и формы, их краткая характеристика. Инвентаризация товарно-материальных ценностей (понятие, задачи, виды, порядок проведения).

Практическая работа № 4 (2 часа)

Оформление отчетной документации.

Модуль 2: Товароведение непродовольственных товаров (20 часа)

Слушатель должен:

- товароведную характеристику силикатных товаров и товаров из пластмассы;
- характеристику бытовых химических товаров
- классификацию и ассортимент металлохозяйственных товаров;
- классификацию и ассортимент мебели, требования к мебели;
- классификацию и ассортимент строительных товаров, потребительские свойства и показатели качества строительных товаров;

- классификацию и ассортимент электробытовых товаров;
- классификацию и ассортимент фото-, видео-, аудиоаппаратуры, требования к качеству;
- классификацию и ассортимент музыкальных инструментов, требования к качеству;
- классификацию спортивного инвентаря, виды рыболовных и охотничьих товаров, требования к качеству, маркировка и хранение спортивных товаров;
- классификацию и виды ювелирных товаров, требования к качеству, маркировку;
- ассортимент товаров школьного назначения, товаров офисного назначения, средств оргтехники, требования к качеству;
- классификацию, ассортимент, краткую характеристику, требования к качеству текстильных товаров;
- классификацию и характеристику ассортимента трикотажных товаров, оценку их качества, потребительские свойства швейных изделий, ассортимент, качество;
- ассортимент галантерейных изделий, оценка качества;
- классификацию и ассортимент пушно-меховых товаров, оценку качества;
- назначение и классификацию игрушек, маркировку, указания по эксплуатации;
- классификацию и характеристику ассортимента парфюмерно-косметических товаров;
- значение, ассортимент, виды коженно-обувных товаров, требования к качеству.

уметь:

- оценивать качество силикатных товаров;
- оценивать качество мебельных товаров;
- оценивать качество канцелярских товаров;
- оценивать качество мебельных товаров.

1.1. Товары из пластмасс и силикатные товары (2 часа)

Товары из пластмассы: основные виды пластмасс, классификация и ассортимент изделий из пластмасс, требования к качеству, дефекты.

Силикатные товары: классификация и ассортимент стеклянных и керамических товаров, требования к качеству, дефекты.

Лабораторно - практическая работа № 1 (4 часа)

Органолептическая оценка силикатных товаров.

1.2. Бытовые химические и металлохозяйственные товары, мебельные и строительные товары (2 часа)

Бытовые химические товары: классификация, показатели качества, ассортимент, упаковка, транспортировка и хранение.

Металлохозяйственные товары: классификация и характеристика ассортимента, группы, их характеристика. Требования к качеству и дефекты.

Мебельные товары: классификация и ассортимент мебели. Требования к качеству мебели. Маркировка мебели.

Строительные товары: классификация и ассортимент строительных товаров, потребительские свойства и показатели качества строительных товаров.

1.3. Электротехнические товары, музыкальные инструменты и спортивные, рыболовные и охотничьи товары. (2 часа)

Бытовые электротехнические товары: классификация и ассортимент электробытовых товаров, требования к качеству.

Фото-, видео-, аудиоаппаратура: классификация и ассортимент фото-, видео-, аудиоаппаратуры, требования к качеству.

Музыкальные инструменты: классификация и ассортимент музыкальных инструментов, требования к качеству.

Спортивные, рыболовные и охотничьи товары: классификация спортивного инвентаря, виды рыболовных и охотничьих товаров.

1.4. Ювелирные и парфюмерно-косметические товары, игрушки и канцелярские товары. (2 часа)

Ювелирные товары и часы: понятие о ювелирных товарах и часах, классификация и виды ювелирных товаров, требования к качеству, маркировку.

Канцелярские и школьно-письменные товары, средства оргтехники: ассортимент, требования к качеству.

Игрушки: классификация игрушек, потребительские свойства, маркировка.

Парфюмерно-косметические товары: классификация и ассортимент парфюмерно-косметических товаров, требования к качеству, маркировка, упаковка, транспортировка и хранение.

Практическая работа № 2 (2 часа)

Органолептическая оценка канцелярских товаров.

1.5. Текстильные, трикотажные и швейные изделия. (2 часа)

Текстильные товары и нетканые материалы: понятие текстильных товаров, классификация, ассортимент, краткая характеристика, требования к качеству текстильных товаров, понятие о нетканых материалах.

Трикотажные товары и швейные изделия: классификация и характеристика ассортимента трикотажных товаров, оценка их качества, потребительские свойства швейных изделий, ассортимент, качество.

Практическая работа № 3 (2 часа)

Органолептическая оценка швейных изделий.

1.6. Галантерейные, пушно-меховые и кожно-обувные товары (2 часа)

Галантерейные товары: ассортимент галантерейных изделий, оценка качества, требования к качеству галантерейных изделий.

Пушно-меховые товары: классификация и ассортимент пушно-меховых товаров, оценка качества.

Кожно-обувные товары: значение, ассортимент, виды кожно-обувных товаров, требования к качеству.

Модуль 3: Этика и психология в торговле (8 часов)

1.1. Психологические требования к профессии «Продавец непродовольственных товаров» (2 часа)

Общее представление о современных требованиях к профессии «Продавец непродовольственных товаров». Функциональные обязанности продавца. Специфика его работы.

Психологические требования к профессии «Продавец непродовольственных товаров».

Основные профессиональные качества и их характеристики: профессиональные навыки, организаторские способности, ответственность, надежность, инициативность и др.

Основные личностные качества и их характеристики: коммуникабельность, артистизм, доброжелательность, новаторство и др.

1.2. Основы профессиональной этики и делового этикета (2 часа)

Понятие об этике. История происхождения этики. Профессиональная этика и деловой этикет. Профессиональная этика продавца. Формы и правила поведения продавца на рабочем месте. Способы достижения успеха в построении деловых отношений.

Правила делового этикета в отношении одежды, внешнего вида, манеры общения.

1.3. Психологические аспекты при работе с покупателями (конфликтология) (2 часа)

Понятие конфликта. Противоречия в производственных отношениях и приемы возникновения конфликтных ситуаций различного типа. Объективные причины возникновения конфликтов. Субъективные и социально-психологические причины возникновения конфликтных ситуаций: эмоциональное и физиологическое состояние, низкий культурно-эстетический уровень, индивидуально-психологические особенности.

Способы профилактики конфликтов. Тактические приемы, способствующие снятию конфликтного поведения у партнера по общению. Формирование навыков реагирования на негативные воздействия.

Практическая работа (2 часа)

Посторонние профессиограммы профессии «Продавец продовольственных товаров»

Модуль 4: Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда. (26 часов)

1.1. Общие сведения о технологическом оборудовании. (2 часа)

Значение технологического оборудования и охраны труда. Общая характеристика и классификация оборудования.

1.2. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь. (2 часа)

Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций.

Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.

1.3. Подъемно-транспортное и холодильное оборудование. (2 часа)

Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.

Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Торговое холодильное оборудование: типы, характеристика.

1.4. Торговые автоматы и полуавтоматы. Тепловое оборудование. Автомобильный транспорт для торговли. (2 часа)

Оборудования для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Классификация тепловых аппаратов и их структура. Варочное тепловое оборудование. Жарочные тепловые аппараты.

Классификация по назначению и конструкции. Холодильный транспорт. Автомашины – самопогрузчики.

1.5. Измерительное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование. Оборудование для дозировки, фасовки и упаковки. (2 часа)

Измерительное оборудование: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения.

Меры длины, меры объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.

Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Оборудование для маркировки упаковочных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.

Практическая работа № 1 (4 часа)

Приобретение умений эксплуатации весов.

1.6. Оборудование для расчетов и системы защиты товаров (4 часа).

Контрольно-кассовые машины: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККМ.

Электронные ККМ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Основные типы эксплуатации ККМ: подготовительный, основной и заключительный.

Подготовка ККМ к работе. Основные правила работы на ККМ. Порядок окончания работы на ККМ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций.

Практическая работа № 2 (4 часа)

Осуществление операций по расчету с покупателями.

Практическая работа № 3 (2 часа)

Выбор торгово-технологического оборудования для работы розничного торгового предприятия.

1.7. Охрана труда (2 часа)

Нормативно-правовая база охраны труда. Организация охраны труда

Правила техники безопасности на производстве.

Обеспечение комфортных условий для трудовой деятельности.

Модуль 5: Производственное обучение (20 часов)

1.1. Ознакомление с предприятием розничной торговой сети (4 часа)

Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, ассортиментом реализуемых товаров, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.

Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений, правилами внутреннего распорядка. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.

Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товароматериальных ценностей и денежных средств.

1.2. Торгово-технологическое оборудование розничной торговой сети (4 часа)

Ознакомление с торговой мебелью, принципами её размещения и правилами ухода.

Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений.

Приобретение навыков эксплуатации торгового холодильного оборудования, подъёмно-транспортного, фасовочно-упаковочного и др. уход за оборудованием. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации.

Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации. Приобретение умений самостоятельной работы на них.

Ознакомление с техническими средствами по обеспечению сохранности товаров и др. материально-технических ценностей.

1.3. Торгово-технологический процесс в магазине. (4 часа)

Овладение основными операциями предрезализационной подготовки товаров с учётом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы, типы, марки и т.п.), распаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров.

Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов.

Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке. Осуществление выкладки товаров в торговом зале.

1.4. Приемка товаров на розничном торговом предприятии (4 часа)

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приёмке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве, сертификатами соответствия и декларациями соответствия и т. п..

Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.

Оценка качества товаров и установление соответствия требованиям стандартов. Выявление дефектов и отбраковка дефектной продукции.

Проверка условий хранения непродовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям. Ознакомление с мероприятиями магазина по стимулированию продаж товаров.

Ознакомление с особенностями приёмки товаров разных групп товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца.

1.5. Продажа товаров (4 часа)

Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учётом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.

Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования непродовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.

Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований. Овладение навыками отпуски товаров.

Приобретение умений и навыков соблюдения условий хранения товаров. Упаковывание товаров при их отпуске покупателю.

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы предполагает наличие учебного кабинета «Товароведение непродовольственных товаров», «Техническое оснащение отрасли и охрана труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: 30 рабочих мест, оборудованных ученическими столами и стульями, рабочая зона преподавателя, со средствами, помогающими проведению учебного процесса и обеспечивающими его наглядность (классная доска). Демонстрационно-выставочная зона обучающего свойства в виде стендов, учебно-методический комплекс, инструкционно-технологические карты для проведения лабораторно-практических занятий.

Оборудование кабинета:

1. муляжи непродовольственных товаров;
2. презентационный материал;
3. раздаточный материал.

Кадровое обеспечение программы профессиональной подготовки

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по программе: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю программы «Продавец непродовольственных товаров».

Список основной и дополнительной литературы

к программе профессиональной подготовки «Продавец непродовольственных товаров»»»

№ п/п	Наименование модулей, входящих в программу	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы
1	2	4
1.	Модуль 1: Организация торговли	Лебедева О.А. Маркетинговые исследования рынка: Учебник для студентов СПО .- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М,2009.-192с
2.		Лыгина Н.И. Маркетинг товаров и услуг :Учебник для студентов СПО.- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М,2008.-240с
3.		Трудовой кодекс РФ.-Новосибирск:Си. Унив. Издательство,2010.-189с.
4.		Кодекс РФ об административных правонарушениях.-М.: Омега-Л,2010.-342с.
5.		Мазилкина Е.И. Организация работы магазина.-М.:Дашков и К, 2009.-204с.
6.		Барановский В.А. Продавец: учебное пособие для НПО.- Ростов на Дону: Феникс, 2010.-448с
7.		Организация и технология торговли/ Под ред С.Н. Виноградова: учебник для студентов вузов.-Минск:Высш.шк.,2009.-479с.
8.		Инструкции по приемке товаров народного потребления по количеству и качеству.
9.		Дашков Л. П., Памбухчианц В. К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ⁰ », 2008.
10.		Правила оказания услуг и продажи товаров. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2011.
11.		Бузукова Е. А. Ассортимент розничного магазина: методы анализа и практические советы. – СПб.: Питер, 2008.
12.		Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли (ред. 03.05.2007).
13.		Организация и технология торговли: учеб. Пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / (З. В. Отсочная, Ю. А. Наплёкова, И. И. Чуева, О. Н. Дегтярь). 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013 . -192 с
14.		Модуль 2: Товароведение непродовольственных товаров
15.	Товароведение потребительских товаров: Учебное пособие; Под ред. А. Д. Покусаевой, Л. А. Пашкевич, А. В. Павликовой. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2008.	
16.	Модуль 3: Этика и психология в торговле	Горянина В.А. Психология общения.- М.: Академия, 2008.-416с.
17.		Басовский, Л.К. Менеджмент.- М.:ИНФРА-М, 2010.-216с.
18.		Казначеевская Г.Б. Менеджмент: Учеб. Пособие для студентов СПО.- Ростов-на-Дону:Феникс,2011.-352с.
19.		Макарова Т.Н. Поведение потребителей:Учебник для студентов СПО.- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М,2010.-208с
20.		Кибанов А.Я.Основы управления персоналом:Учебник.-М.:ИНФРА-М. 2010.-304с.
21.		Просветов Г.И. Управление качеством. Задачи и решения.-М.: Альфа-пресс,2009.-168с.
22.		

23.		Кибанов А.Я. Этика деловых отношений;: учеб для вузов.-М.:ИНФРА-М 2008.-368с.
24.		Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления.- Ростов н/Дону : Феникс,2010.-416с.(Среднее-профессиональное образование)
25.	Модуль 4: Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда	Безопасность жизнедеятельности и медицина Катастроф.- Учебник для СПО.-М.:Академия,2009.-320с
26.		Девисилов В. А. Охрана труда: учебник / В. А. Девисилов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: Форум, 2009.
27.		Арустамов Э. А. Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ⁰ », 2010.
28.		Арустамов Э. А. Техническое оснащение торговых организаций: учеб. Для студ. учреждений сред. проф. образования / Э. А. Арустамов. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский цент «Академия», 2012. – 208 стр.
29.		Кашенко В. Ф., Кашенко Л. В. Торговое оборудование: учебное пособие. – М.: Альфа – М; ИНФРА – М, 2009.
30.		Чкалова О. В. Торговое предприятие: учеб., доп. пособие / О. В. Чкалова. – М.: Эксмо, 2008.
31.		Арустамов Э. А. Охрана труда в торговле: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Э. А. Арустамов. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 160 с.
32.		
33.	Модуль 5 : Производственное обучение	Материалы торгового предприятия

Полезные ссылки

Консультант Плюс

www.maxi-trade.ru.

www.ozpp.ru

www.grandars.ru

www.wikipedia.ru

www.veq.ru

Перечень вопросов для проведения квалификационного экзамена:

1. Условие:

Вы планируете открыть супермаркет непродовольственных товаров.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа магазина.
2. Составить перечень возможных источников закупа товаров.
3. Составить перечень услуг предприятия. Объяснить их значение.

2. Условие:

Вы планируете открыть магазин товаров повседневного спроса.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа магазина.
2. Составить перечень возможных источников закупа товаров.
3. Составить перечень дополнительных услуг предприятия. Объяснить их значение.

3. Условие:

Вы планируете открыть комиссионный магазин.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа магазина.
2. Составить перечень возможных источников закупа товаров.
3. Составить перечень дополнительных услуг предприятия. Объяснить их значение.

4. Условие:

Вы заведующий складом строительных товаров. При приемке кафеля от ОАО «Плитка плюс» была обнаружена недостача 2 ящиков продукции на сумму 12000 руб.

Требуется:

1. Указать порядок приемки продукции.
2. Составить претензию.

Раскрыть особенности перевозки данного товара.

5. Условие: В магазин «Мебель» поступила партия кухонных столов от Московской мебельной фабрики.

Требуется:

1. Описать Ваши действия в данной ситуации.
2. Указать порядок приемки товаров по количеству и качеству.

Раскрыть основные особенности группы мебельных товаров: классификация, ассортимент.

6. Условие:

При планировке торгового зала магазина «Бытовая химия» возникли два альтернативных варианта размещения товарных групп:

Первый вариант – разместить товары повышенного спроса и товары с высокой частотой покупок в конце зала.

Второй вариант – разместить подобные товары в начале зала.

Требуется:

1. Какое решение нужно принять. Ответ аргументируйте. Какие еще факторы Вы будете учитывать при размещении товаров.
2. Указать цели и задачи, которые Вы будете решать как продавец торгового предприятия.

7. Условие:

Вы открываете магазин розничной торговли традиционным способом «Шляпка» с площадью 600 кв.м.

Требуется:

1. Какие способы привлечения внимания покупателей к товарам и услугам магазина Вы используете для наращивания объема товарооборота.
 2. Дать характеристику группы швейных товаров, их особенности.
- Какую планировку торгового зала магазина Вы выберете? Какие задачи она должна решать, каким требованиям удовлетворять?

8. Условие:

Вы планируете открытие нового супермаркета.

Требуется:

1. Какие средства рекламы Вы задействуете для привлечения внимания потребителей к товарам и услугам предприятия.
2. Дать характеристику данного типа предприятия.
3. В чем значение и сущность типизации предприятий розничной торговли?

9. Условие:

Вы планируете открытие нового магазина продажи товаров по образцам.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа предприятия.
2. В чем значение и сущность типизации предприятий торговли?
3. Какие средства рекламы Вы задействуете для привлечения внимания потребителей к товарам и услугам предприятия?

10. Условие:

Вы коммерческий директор по продаже кожанно-обувных товаров.

Требуется:

1. Составить текст приглашения на презентацию новой коллекции. Кого Вы пригласите на презентацию?
2. Как следует подготовить помещение к мероприятию?
3. Дать характеристику кожанно-обувных товаров: классификация, ассортимент.

11. Условие:

Вы заведующий магазина «Игрушки». При приемке товаров от оптового склада «Малыш» обнаружили, что маркировка 50 коробок «Конструктор - робот» не соответствует требованиям стандарта.

Требуется:

1. Составить претензию. Указать какие документы Вы к ней приложите.
2. Особенности продажи игрушек.
3. Раскрыть значение маркировки. Требования к ней.

12. Условие:

В галантерейном магазине снизился объем продаж ремней.

Требуется:

1. Раскрыть сущность выкладки товаров, ее виды, требования к ней.
2. Предложить рациональную выкладку ремней для увеличения покупательского спроса.
3. Указать особенности продажи галантерейных товаров.

13. Условие:

Вы планирование магазина самообслуживания.

Требуется:

1. Предложить вид планировки торгового зала магазина с учетом специфики данного типа предприятия розничной торговли.
2. Указать необходимые помещения для эффективной работы магазина, их размещения.
3. Раскрыть особенности работы данного типа розничного торгового предприятия.

14. Условие:

Вы заведующий секции ювелирных товаров в супермаркете.

Требуется:

1. Раскрыть особенности выкладки данной группы товаров.
2. Раскрыть особенности продажи ювелирных товаров.
3. Указать мероприятия по увеличению продаж данной группы товаров.

15. Условие:

Вы руководитель розничного предприятия по продаже музыкальных товаров и принимаете на работу администратора торгового зала.

Требуется:

1. Составить должностную инструкцию, изложить требования к администратору торгового зала.
2. Какие формы организации труда работников Вы будете применять?

16. Условие:

В магазине средств оргтехники снизился объем продаж принтеров товаров.

Требуется:

1. Предложить мероприятия по повышению продаж.
2. Раскрыть особенности продажи и подготовки к продаже средств оргтехники.
3. Как следует рационально выкладывать товары данной группы.

17. Условие:

В магазин «Одежда» необходимо закупить новое торговое оборудование.

Требуется:

1. Выбрать торговое оборудование для следующих товаров: головные уборы, перчаточко-носочные изделия, пальто, платья, нижнее белье.
2. Раскрыть особенности подготовки к продаже товаров данных групп.

18. Условие:

Вы планируете открыть предприятие розничной торговли традиционным способом.

Требуется:

1. Выбрать месторасположения предприятия. Какие требования предъявляются к размещению предприятия.
2. Какие документы должны обязательно присутствовать на товары в торговом зале магазине?
3. Какие мероприятия контролируют деятельность магазина?

19. Условие:

Вы заведующий супермаркетом. При приемке наборов стеклянной посуды был обнаружен бой 1 набора стоимостью 2000 руб.

Требуется:

1. Описать Ваши действия в данной ситуации.
2. Раскрыть особенности приемки по количеству и качеству стеклянных товаров.

3. Раскрыть особенности выкладки товаров данной группы.

20. Условие:

В магазине самообслуживания раз в месяц проводится инвентаризация товаров.

Требуется:

1. Раскрыть сущность инвентаризации, ее виды.
2. Какие документы оформляются при проведении инвентаризации?
3. Описать порядок проведения инвентаризации.