

**Государственное профессиональное образовательное учреждение
Тульской области
«Новомосковский техникум пищевых биотехнологий»»**



УТВЕРЖДАЮ
Директор ГПОУ ТО «НТПБ»
Зайцева Н.И.

РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН
профессиональной подготовке (переподготовке) по профессии
17351 «ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

Образовательное учреждение: ГПОУ ТО «НТПБ»

Минимальный уровень образования
принимаемых на обучение: основное общее

Форма обучения: очная

Срок обучения: 2 месяца (400 час)

Недельная нагрузка: 40 часов

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» и Федеральным государственным образовательным стандартом по профессии «Продавец, контролер-кассир». Код по Перечню профессий профессиональной подготовки 17351.

Программа включает требования к результатам ее освоения, структуре и содержанию подготовки, а также условиям ее реализации.

Требования к результатам освоения программы сформированы на основе квалификационных требований, предъявляемых к продавцу непродовольственных товаров.

Структура и содержание программы представлены:

- рабочим учебным планом;
- рабочими тематическими планами по учебным дисциплинам;

В учебном плане содержится перечень учебных дисциплин с указанием объемов времени, отводимых на освоение предметов, включая объемы времени, отводимые на теоретическое и практическое обучение.

В рабочем тематическом плане по учебной дисциплине раскрывается последовательность изучения разделов и тем, указывается распределение учебных часов по разделам и темам.

Требования к условиям реализации программы представлены требованиями к организации учебного процесса, учебно-методическому и кадровому обеспечению, а также правами и обязанностями техникума, осуществляющего подготовку продавцов непродовольственных товаров.

Требования к организации учебного процесса:

Учебные группы по подготовке поваров создаются численностью до 15 человек.

Учет посещаемости занятий, успеваемости и пройденных тем ведется преподавателями и мастерами производственного обучения в соответствующей учетной документации.

Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий – 1 академический час (45 минут), а при учебной практике – 6 академических часов (270 минут), включая время на подведение итогов, оформление документации.

Теоретическое и практическое обучение проводятся в оборудованных кабинетах с использованием учебно-методических и учебно-наглядных пособий в соответствии с Перечнем учебных материалов для подготовки продавцов непродовольственных товаров.

По завершению обучения проводится квалификационный экзамен в соответствии с Положением о порядке аттестации и присвоении квалификации лицам, овладевающим профессией продавец непродовольственных товаров.

Результаты итоговой аттестации оформляются протоколом и выдается свидетельство о прохождении обучения.

Требования к результатам освоения программы

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями слушатель в ходе освоения программы должен:

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;

- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп.

Количество часов на освоение образовательной программы:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 400 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки слушателя – 284 часа;
- учебной практики – 100 часов;

Теоретическое и практическое обучение проводятся в учебном магазине, с использованием учебно-методических и учебно-наглядных пособий в соответствии с Перечнем учебных материалов для подготовки продавца непродовольственных товаров.

Основой профессиональной подготовки является учебная практика, в процессе которой осваиваются единые требования к проверке качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров, осуществлению подготовки, размещению товаров в торговом зале и выкладке на торгово-технологическом оборудовании, обслуживанию покупателей и предоставлению достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации, осуществлению контроля сохранности товарно-материальных ценностей, организации собственной деятельности, исходя из цели и способов ее достижения, определяемых руководителем, соблюдению правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

Учебная практика проводится в учебном магазине.

Требования к кадровому обеспечению учебного процесса:

Мастера производственного обучения должны иметь образование не ниже среднего профессионального, непрерывный стаж работы не менее трех лет.

Преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить повышение квалификации не реже 1 раза в 5 лет.

Права и обязанности организаций, осуществляющих подготовку продавцов непродовольственных товаров.

Организации, осуществляющие подготовку, обязаны:

- в рабочих программах подготовки слушателей предусмотреть выполнение содержания программы подготовки продавцов непродовольственных товаров.

Организации, осуществляющие подготовку, имеют право:

- изменять последовательность изучения разделов и тем учебной дисциплины при условии выполнения программы;
- увеличивать количество часов, отведенных на изучение тем в учебных предметах, вводя дополнительные темы и упражнения, с учетом требований работодателей.

План учебного процесса
«Продавец непродовольственных товаров» - 2 месяца

№ п/п	ПРЕДМЕТЫ	Т/О	ЛПЗ	ВСЕГО	ФОРМА КОНТРОЛЯ
1	2	3	4	5	
	I Общепрофессиональный цикл				
1.1	Основы поиска работы	3	5	8	-
1.2	Профессиональная этика и психология	6	8	14	зачет
1.3	Техника вычислений	4	6	10	зачет
1.4	Учёт и отчетность	4	8	12	зачет
1.5	Основы микробиологии, санитарии и гигиены.	6	4	10	зачет
1.6	Основы рыночной экономики.	10	6	16	зачет
	Всего	30	37	70	
	II Профессиональный цикл				
2.1	Продажа непродовольственных товаров.	110	80	190	экзамен
2.2	Контрольно-кассовая техника	10	14	24	зачет
2.3	Учебная практика	-	100	100	дифференцированный зачет
	Всего	110	194	314	
	Консультации			8	
	Итоговая аттестация (экзамен)			8	экзамен
	Итого	140	231	400	

УТВЕРЖДАЮ
 Директор ГПОУ ТО «НТПБ»
 _____ Н.И. Зайцева
 « ____ » _____ 2015г.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
профессиональной подготовки по профессии
продавец непродовольственных товаров (код 17351)

Срок обучения – 2 месяца

№ п/п	Наименование дисциплин и тем	Кол-во часов	
		всего	в т.ч. практи- ческих
1.	<u>Общепрофессиональный цикл</u>		
1.1	Основы поиска работы		
1.1.1	Рынок труда	1	
1.1.2	Как искать и находить работу	1	1
1.1.3	Анализ ситуации и планирование вариантов трудоустройства	2	1
1.1.4	Овладение навыками самостоятельного поиска работы.	1	1
1.1.5	Разработка резюме и подготовка к собеседованию.	2	1
1.1.6	Как сохранить работу	1	1
	Итого:	8	5
1.2	Профессиональная этика и психология		
1.2.1	Эстетическая и этическая культуры	2	
1.2.2	Психология общения	3	2
1.2.3	Культура общения в профессиональной среде	2	2
1.2.4	Имидж	2	1
1.2.5	Культура речи. Культура телефонного общения	3	2
1.2.6	Интерьер рабочего помещения. Правила содержания помещений и рабочих мест	2	1
	Итого:	14	8
1.3	Техника вычислений		
1.2.1	Введение. Метрическая система мер	2	
1.2.2	Устный подсчет стоимости товаров	2	1
1.2.3	Процентные и товарные вычисления	2	2
1.2.4	Правила подсчета стоимости покупки	2	2
1.2.5	Понятие о цене, ценообразование	2	1
	Итого:	10	6
1.4	Учёт и отчётность		
1.4.1	Понятие о хозяйственном учете	1	-
1.4.2	Основы ценообразования и контроль за ценами.	2	1
1.4.3	Первичные документы, классификация, назначение	2	2
1.4.4	Оформление первичной документации	5	5
1.4.5	Материальная ответственность и материально-ответственные лица	1	-
1.4.6	Инвентаризация товарно-материальных ценностей.	1	-
	Итого:	12	8
1.5	Основы микробиологии, санитарии и гигиены		
1.5.1	Основы микробиологии.	2	-
1.5.2	Личная гигиена работников торговли.	4	2
1.5.3	Санитарные требования к торговым предприятиям.	4	2
	Итого:	10	4
1.6	Основы предпринимательской деятельности		
1.6.1	Организационно-правовые аспекты предпринимательства.	2	-
1.6.2	Этапы создания собственного дела.	2	1
1.6.3	Бизнес-планирование: назначение и структура бизнес-планов.	2	1
1.6.4	Порядок разработки бизнес-плана.	2	1
1.6.5	Изучение рынка услуг.	2	-

1.6.6	Составление бюджета.	2	1
1.6.7	Налоги и налоговая система.	2	1
1.6.8	Планирование развития предприятия.	2	1
	Итого:	16	6
2.	<u>Профессиональный цикл</u>		
2.1	Продажа непродовольственных товаров		
2.1.1	Продажа текстильных товаров	8	4
2.1.2	Продажа швейных товаров	8	4
2.1.3	Продажа трикотажных товаров	8	4
2.1.4	Продажа обувных товаров	16	8
2.1.5	Продажа меховых товаров	12	6
2.1.6	Продажа галантерейных товаров	22	8
2.1.7	Продажа парфюмерно-косметических товаров	12	6
2.1.8	Продажа посуды-хозяйственных товаров	24	10
2.1.9	Продажа товаров бытовой химии	12	4
2.1.10	Продажа игрушек, школьно-письменных и канцелярских товаров, спорттоваров	24	10
2.1.11	Продажа бытовой радиоэлектронной аппаратур, радиотоваров, электротехнических товаров.	12	4
2.1.12	Продажа строительных и мебельных товаров.	12	4
2.1.13	Продажа ювелирных товаров, часов, художественных изделий, сувениров.	12	4
2.1.14	Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	8	4
	Итого:	190	80
2.2	Контрольно-кассовые техника		
2.1.1	Характеристика основных видов ККМ, устройство ККМ	4	2
2.1.2	Эксплуатация ККМ	10	6
2.1.3	Типовые правила эксплуатации ККМ при обслуживании денежных расчетов с населением	4	2
2.1.4	Оформление кассовой документации	6	4
	Итого:	24	14
2.3	Учебная практика		
2.1.1	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа текстильных товаров	6	6
2.1.2	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа швейных товаров	7	7
2.1.3	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа трикотажных товаров	7	7
2.1.4	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа обувных товаров	7	7
2.1.5	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа меховых товаров	7	7
2.1.6	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа галантерейных товаров	7	7
2.1.7	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа парфюмерно-косметических товаров	7	7
2.1.8	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа посуды-хозяйственных товаров	8	8
2.1.9	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа товаров бытовой химии	7	7
2.1.10	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа игрушек, школьно-письменных и канцелярских товаров, спорттоваров	10	10
2.1.11	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа бытовой радиоэлектронной аппаратур, радиотоваров, электротехнических товаров.	7	7
2.1.12	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа строительных и мебельных товаров.	7	7
2.1.13	Ассортимент, подготовка к продаже и продажа ювелирных товаров, часов, художественных изделий, сувениров.	7	7
2.1.14	Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	6	6
	Итого:	100	100
3.	<u>Консультация</u>	8	
4.	<u>Квалификационный экзамен</u>	8	
	ВСЕГО	400	231

Разработчики: преподаватель
мастер п/о

В.Г. Бухало
Е.В. Белогубцева