

**ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА**  
**программы курса предпрофильной подготовки**  
**основного набора 2019**

Наименование организации-организатора программы КПП	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Самарский государственный колледж сервисных технологий и дизайна»
Наименование программы КПП	Продажа непродовольственных товаров
Год начала реализации программы КПП	2019
Автор(ы) программы КПП (ФИО полностью и должность)	Коломенцева Наталья Александровна, зав. отделением общественного питания Головачева Ирина Геннадиевна, преподаватель
УГС базовой профессии/ специальности программы (№ и наименование по перечням профессий/ специальностей/ направлений подготовки профессионального образования)	38.00.00 Экономика и управление
Уровень профобразования для базовой профессии/специальности программы (СПО, СПО/ВО, ВО)	СПО
Аннотация (не более 750 знаков (с пробелами))	<p>Курс позволяет учащимся получить представление о значимости торговли для общества и раскрывает особенности профессий в области организации процесса продажи товаров: продавец непродовольственных товаров, кассир торгового зала..</p> <p>Обучающиеся смогут получить подробную информацию о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты торговли, о востребованности профессии на региональном рынке труда, а также о требованиях, предъявляемых к специалистам данной профессиональной сферы.</p>
Количество страниц программы КПП (включая приложения)	<b>11</b>

**Таблица категорий учащихся  
по заболеваниям, для которых предназначена программа**

№	Категории учащихся по заболеваниям	«+»	Для пп. 2-8 указать допустимые расстройства	Форма организации: ОО, ОС, Д
	здоровые дети	+		ОО
	с психическими заболеваниями	-		
	с заболеваниями нервной системы	-		
	с задержкой психического развития	-		
	с ортопедотравматологическими заболеваниями			
	с заболеваниями органа зрения			
	с заболеваниями уха и горла	-		
	с соматическими заболеваниями	-		

Министерство образование и науки Самарской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Самарской области  
«Самарский государственный колледж сервисных технологий и дизайна»

УТВЕРЖДЕНО  
Председатель Экспертного совета

\_\_\_\_\_ М.В. Горбунова  
31.08.2019 г.

УТВЕРЖДЕНО  
приказом директора ГБПОУ СГКСТД

\_\_\_\_\_ Т.А.Санникова  
от 27.09.2019 г. №70-дпо

**Программа курса предпрофильной подготовки  
обучающихся 9 классов  
«ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

Срок реализации – 11 часов

Автор – составитель:  
Коломенцева Н.А.,  
зав. отделением общественного питания ГБПОУ СГКСТД  
Головачева И.Г.,  
преподаватель ГБПОУ СГКСТД

Самара, 2019

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

### ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Предлагаемый курс разработан для обучающихся 9 классов общеобразовательных организаций в рамках предпрофильной подготовки для специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров.

Курс позволяет обучающимся получить представление о значимости торговли для общества и раскрывает особенности профессии в области организации процесса продажи товаров. Профессия продавца является самой востребованной.

Программа курса позволяет ознакомиться с особенностями профессиональной деятельности таких профессий, как продавец непродовольственных товаров, кассир торгового зала, более подробно узнать о востребованности рабочей профессии специалистов торговли и об области их трудоустройства.

Обучающиеся смогут иметь представление о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты отрасли торговли.

Базовые общеобразовательные предметы для освоения специальности - математика.

### ЦЕЛИ и ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ КУРСА

#### *Цели программы курса:*

- информирование обучающихся о профессии продавца непродовольственных товаров;
- ознакомить с основными этапами процесса продажи товаров, работы на торговом оборудовании, товароведными характеристиками основных непродовольственных товаров;
- формирование у обучающихся базовых знаний и умений по профессии продавца непродовольственных товаров.

#### *Задачи программы курса:*

- сформировать знания о торговле, как о важной форме человеческой деятельности, знания об основах трудовой культуры;
- ознакомить с организацией процесса продажи непродовольственных товаров;
- ознакомить обучающихся с торговым оборудованием, используемым при продаже непродовольственных товаров;
- дать возможность на практических занятиях поработать с различными видами натуральных образцов непродовольственных товаров, определять их отличительные особенности.

### КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ и ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ОТБОРА СОДЕРЖАНИЯ

#### *В содержание курса включены следующие виды знаний:*

- общие сведения о процессе продажи непродовольственных товаров;
- потребительские свойства различных групп непродовольственных товаров
- классификация и ассортимент непродовольственных товаров;
- требования к качеству непродовольственных товаров.

#### *В содержании курса представлены следующие виды деятельности обучающихся:*

- коммуникативная;
- репродуктивная деятельность;
- выполнение практических работ.

**Основанием для отбора содержания курса служат следующие критерии:**

- перспективность развития предприятий торговли;
- востребованность специалистов в области торговли;

**Методы, формы и средства обучения:**

- методы и приемы: урок-презентация, практические работы
- организационные формы: теоретические занятия, практические занятия;
- средства обучения: мультимедийная система, проектор, контрольно-кассовые машины.

## **ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ КУРСА**

**В результате обучения обучающиеся будут знать (понимать):**

- разновидность ассортимента непродовольственных товаров;
- контроль качества образцов непродовольственных товаров
- содержание технологии продажи непродовольственных товаров;
- оборудование, связанное с продажей непродовольственных товаров.

**В результате обучения обучающиеся будут уметь:**

- различать этапы продажи непродовольственных товаров;
- определять основные характеристики и качество непродовольственных товаров.

**Формы контроля освоения курса:**

**Формы текущего контроля:** промежуточные результаты выполнения практической работы.

**Форма итогового контроля:** защита практической работы.

## **СПЕЦИФИКА ПРОГРАММЫ**

Количество участников одной группы должно быть не более 12 человек.

Для практических занятий у обучающихся должны быть натуральные образцы непродовольственных товаров для определения товароведных характеристик, расшифровки маркировки, проведения стоимости через контрольно-кассовую машину, калькуляторы, кассовые ленты.

## УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Разделы, темы	Всего часов	В том числе		Учебно- методический план
			Теоретическ ие занятия	Практическ ие занятия	
1	2	3	4	5	6
<b>1.</b>	<b>Раздел 1. Введение в специальность</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	-	-
<b>1.1</b>	Тема 1. История развития торговли.	<b>1</b>	1	-	Беседа
<b>1.2</b>	Тема 2. Организация процесса продажи непродовольственных товаров.	<b>1</b>	1	-	Беседа
<b>2.</b>	<b>Раздел 2. Технология продажи непродовольственных товаров</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	-
<b>2.1</b>	Тема 1. Потребительские свойства непродовольственных товаров.	2	1	2	Практическая работа
<b>2.2</b>	Тема 2. Подготовка к продаже непродовольственных товаров	1,5	0,5	1	Практическая работа
<b>2.3</b>	Тема 3. Порядок продажи непродовольственных товаров	2,5	0,5	2	Практическая работа
<b>3.</b>	<b>Раздел 3. Подведение итогов</b>	<b>2</b>	-	<b>2</b>	-
<b>3.1</b>	Тема 1. Презентация работ	1	-	1	Защита практических работ
<b>3.2</b>	Тема 2. Круглый стол «Как я вижу себя в профессии»	1	-	1	
<b>Итого</b>		<b>11</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	

## **ПРОГРАММА КУРСА «Продажа непродовольственных товаров»**

### **Раздел I. Раздел 1. Введение в специальность (2 час).**

#### **Тема 1. История торговли (1 час).**

Перспективы развития и задачи торговли. Основные понятия и термины «товар», «покупатель», «предприятие торговли», «товародвижение».

Характеристика профессии продавец: особенности, компетенции, возможности обучения и трудоустройства.

Экскурсия в «Музей торговли»

*Форма занятия: Урок- презентация «История торговли»*

#### **Тема 2. Организация процесса продажи непродовольственных товаров. (1 час).**

Сведения об организации процесса продажи непродовольственных товаров, основных этапах. Закон о защите прав потребителей; правила охраны труда. Контроль качества непродовольственных товаров

*Форма занятия: Урок- презентация «Этапы продажи непродовольственных товаров»*

### **Раздел II. Содержание специальности (7 час).**

#### **Тема 1. Потребительские свойства непродовольственных товаров. (3 часа).**

классификацию групп, подгрупп и видов непродовольственных товаров

Ассортимент и товароведные характеристики основных групп непродовольственных товаров. Определение товароведных характеристик образцов непродовольственных товаров.

*Форма занятия: урок – презентация «Классификация и основной ассортимент непродовольственных товаров» , практическая работа.*

*Практическая работа № 1 Приобретение практических навыков при работе с натуральными образцами непродовольственных товаров*

#### **Тема 2. Подготовка к продаже основных групп непродовольственных товаров (1,5 часа).**

Виды упаковки непродовольственных товаров. Маркировка. Факторы, влияющие на сохранность непродовольственных товаров.

*Форма занятия: урок-презентация «Виды упаковок непродовольственных товаров», практическая работа*

*Практическая работа № 2 «Расшифровка маркировки образцов непродовольственных товаров»*

#### **Тема 3. Порядок продажи непродовольственных товаров (2.5час).**

В соответствии с Законом «О защите прав потребителей» решать производственные задачи, связанные с информацией о товаре, порядке обмена. Назначение основных узлов контрольно-кассовой машины. Порядок работы на контрольно-кассовой машине.

Выполнение проведения покупок через контрольно-кассовые машины.

*Форма занятия: урок-презентация «Виды контрольно-кассовых машин», Практическая работа*

*Практическая работа № 3 «Решение ситуационных задач,:*

*- обмен товара;*

*- решение конфликтных ситуаций при обнаружении брака.*

*Практическая работа № 4 «Проведение покупок через контрольно-кассовые машины*

### **Раздел III. Подведение итогов (2час).**

#### **Тема 1. Презентация работ (1 час).**

Обучающиеся выполняют заданные работы по продаже непродовольственных товаров с элементами демонстрации и комментариями.

*Форма занятия: практическая работа*

*Практическая работа № 5 «Решение ситуационных задач»:*

- определение артикулов;
- определение по маркировке размера;
- расшифровка штрихового кода
- определение потребительских свойств образцов непродовольственных товаров;
- расшифровать содержание маркировки на образце товара;
- проведение через кассовую машину стоимость покупки.

## **Тема 2. Круглый стол «Перспективы профессии продавца» (1 час).**

Мини-лекция и семинар с элементами дискуссии. Анкетирование с целью анализа отношения обучающихся к профессии в области торговли.

*Форма занятия: Семинар с элементами дискуссии «Перспективы профессии продавца»*

## **МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ и ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

1. Лаборатория товароведения непродовольственных товаров
2. Перечень мультимедиа-разработок: презентации:
  - История торговли
  - Этапы продажи непродовольственных товаров
  - Классификация и основной ассортимент непродовольственных товаров.
  - Виды упаковок непродовольственных товаров
  - Виды контрольно-кассовых машин.
3. Перечень необходимого оборудования: кольцемер, контрольно-кассовые машины, кассовая лента, мультимедийная система, проектор
4. Перечень дидактических материалов: раздаточный материал по расшифровке маркировки непродовольственных товаров.

### **Список литературы**

1. Вилкова, С.А. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: Словарь-справочник [Текст] / С.А. Вилкова. - М.: Дашков и К, 2015. - 264 с.
2. Голубенко, О.А. Товароведение непродовольственных товаров: Учебное пособие [Текст] / О.А. Голубенко, В.П. Новопавловская, Т.С. Носова. - М.: Альфа-М, НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.
3. Григорян, Е.С. Товароведение: Учебное пособие [Текст] / Е.С. Григорян. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с.
4. Неверов, А.Н. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст] / А.Н. Неверов. - М.: Academia, 2017. - 286 с.
5. Парфентьева, Т.Р. Оборудование торговых предприятий: Учебник для начального профессионального образования [Текст] / Т.Р. Парфентьева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова. - М.: ИЦ Академия, 2012. - 224 с.
6. Райкова, Е. Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Текст] учебник / Е. Ю. Райкова. – М.: Дашков и К, 2017. – 412с
7. Учеба.ру [Электронный ресурс]: многопред. научный журнал/ 2013 г./ Режим доступа к журналу: [www.ucheba.ru](http://www.ucheba.ru)
8. [ru.wikipedia.org/wiki/Розничная\\_торговля](http://ru.wikipedia.org/wiki/Розничная_торговля)
9. [ru.wikipedia.org/wiki/Умный\\_магазин](http://ru.wikipedia.org/wiki/Умный_магазин)





## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ-СОСТАВИТЕЛЕ ПРОГРАММЫ

Наименование программы	Продажа непродовольственных товаров
Фамилия	Коломенцева
Имя	Наталья
Отчество	Александровна
Место работы	ГБПОУ СГКСТД
Должность	Заведующий отделением общественного питания
Контактный телефон (мобильный)	8-903-308-53-55
E-mail (личный)	kolomna64@mail.ru

Наименование программы	Продажа непродовольственных товаров
Фамилия	Головачева
Имя	Ирина
Отчество	Геннадиевна
Место работы	ГБПОУ СГКСТД
Должность	преподаватель
Контактный телефон (мобильный)	8-917-81-81-815
E-mail (личный)	igolovachewa@mail.ru

## **АННОТАЦИЯ**

**Наименование программы:** «Продажа непродовольственных товаров»

**Наименование организации:** государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Самарский государственный колледж сервисных технологий и дизайна»

**Авторы – составители:**

1. Коломенцева Наталья Александровна

2. Головачева Ирина Геннадиевна

Курс позволяет учащимся получить представление о значимости торговли для общества и раскрывает особенности профессий в области организации процесса продажи товаров: продавец непродовольственных товаров, кассир торгового зала..

Обучающиеся смогут получить подробную информацию о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты торговли, о востребованности профессии на региональном рынке труда, а также о требованиях, предъявляемых к специалистам данной профессиональной сферы.