

Ақмола облысы білім басқармасының
жанындағы «Атбасар ауданы, Атбасар қаласы, аграрлық - индустриялық колледж»
мемлекеттік коммуналдық қазыналық кәсіпорны



Жұмыс оқу бағдарламасы
Рабочая учебная программа

Пәнің атауы / Наименование ПМ 2: Ақпараттық – кеңес беру қызметтері
ПМ 2: Информационно - консультационные услуги

Мамандық / Специальность 04140100 – Маркетинг (салалары бойынша)
04140100 - Маркетинг (по отраслям)

Біліктілік 3W04140101 – Сатушы
3W04140102 - Мерчендайзер

Квалификация 3W04140101 - Продавец
3W04140102 - Мерчендайзер

Оқу түрі / Форма обучения күндізгі базасында негізгі орта білім беру
очная на базе основного среднего образования

Жалпы сағат саны / Общее количество часов 336 кредиттер 14
336 кредитов 14

Әзірлеуші / Разработчик(-и) Бурова А. В. / Лихолетова А.С./ Волкова Л. И.

Қолы / Подпись Бурова А. В. / Лихолетова А.С./ Волкова Л. И.

Түсіндірме жазба
Пояснительная записка

Описание дисциплины/модуля	Данный модуль описывает результативность работы и дает возможность получить навыки и знания при выявлении потребностей покупателей, предоставлении им рекламной и демонстративной продукции.	
Формируемая компетенция	Выполнять консультативные услуги покупателям	
Постреквизиты	Полученные знания будут необходимы для изучения следующих модулей: -ПМ2 Информационно - консультационные услуги; -ПМ3 Реализация товара и расчеты с покупателями -ПМ4 Выполнение запланированных показателей по объему продаж	
Пререквизиты	Для освоения данного модуля необходимы знания по следующим модулям: -ПМ 1 Предпродажная подготовка и прием товарной продукции;	
Необходимые средства обучения, оборудование	Информационные-коммуникационные средства, учебная литература и пособие	
Контактная информация преподавателя (ей):		
Лихолетова А.С.	тел.: 8 777 953 7358 8 708 372 8701	
	e-mail: nastya.lixoletova.83@mail.ru	
Бурова А.В.	тел: 8 777 416 2468 mail: nastua.burova.21.05.1983@mail.ru	
	e-mail: Lyuda-volkova-65@mail.ru	
Волкова Л.И.	тел.: 8 771 255 13 53	
	e-mail: Lyuda-volkova-65@mail.ru	

Оқу жұмыс бағдарламасының мазмұны

Содержание рабочей учебной программы

№	Тараулар/ оқыту нәтижелері Разделы/результаты обучения	Тақырыптар/ бағалау өлшемдері Темы / критерии оценки	Сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде Из них			Сабақ түрі/ Тип занятия	Бағалау тапсырмалары Оценочные задания
				Теориялық/ Теоретические	Зертханалық тәжірибелік/Лабораторно –практические	Өндірістік оқыту / кәсіби практика Производственное обучение/профессиональная практика		
Раздел 1. Технология торговли			24	16	8			
	РО 2.1. Выявлять потребности покупателя.	Тема 1. Виды покупательского спроса и методы их изучения		2			Лекция	Составление кроссворда
		Тема 2. Понятие о товарном ассортименте		2			Комбинированный	Подготовить сообщение
		Тема 3. Порядок формирования ассортимента в магазине		2			Комбинированный	Подготовить реферат
		Тема 4. Практическая работа «Формирование товарного ассортимента»			2		Практическое занятие	Выполнение и оформление

								практической работы.
		Тема 5. Сущность и содержание торгово – технологического процесса		2				Лекция Подготовить сообщение
		Тема 6. Технология приёмки товаров в магазине		2				Комбинированный Подготовить сообщение
		Тема 7. Практическая работа «Торгово – технологический процесс в магазине»			2			Практическое занятие Выполнение и оформление практической работы.
		Тема 8. Организация хранения товаров в магазине		2				Комбинированный Подготовка презентации
		Тема 9. Подготовка товаров к продаже в магазине		2				Комбинированный Составление кроссворда
		Тема 10. Практическая работа «Организация хранения и подготовки товаров к продаже в магазине»			2			Практическое занятие Выполнение и оформление практической работы.
		Тема 11. Размещение и выкладка товаров в торговом зале		2				Комбинированный Подготовка презентации
		Тема 12. Практическая работа «Организация рабочего места продавца»			2			Практическое занятие Выполнение и оформление практической работы.
		Критерии оценки: <ol style="list-style-type: none"> 1. Владеет информацией о потребительских свойствах товаров. 2. Применяет методы продажи товаров. 3. Применяет основные принципы и правила размещения и выкладки товаров с учетом ассортиментной идентификации. 4. Формирует ассортимент товаров 						

		5. Выявляет потребительский спрос на товары.						
Раздел 2 Технология торговли			12	8	4			
РО 2.2. Предоставлять рекламную и демонстрационную продукцию клиентам (шелфинг).	Тема 1. Роль рекламы, её цели и характеристики			2			Лекция	Подготовить сообщение.
	Тема 2. Функции и виды рекламы			2			Комбинированный	Подготовить рекламный буклет
	Тема 3. Практическая работа «Создание рекламы»				2		Практическое занятие	Выполнение и оформление практической работы.
	Тема 4. Средства рекламы			2			Комбинированный	Подготовить презентацию
	Тема 5. Реклама в магазине			2			Комбинированный	Сделать рекламу на определенный вид товара.
	Тема 6. Практическая работа «Торговая реклама»				2		Практическое занятие	Выполнение и оформление практической работы.
Критерии оценки: 1. Оформляет витрины для показа товаров. 2. Использует различные средства рекламы. 3. Знает технологию создания и использования рекламы в магазине								
Раздел 3. Товароведение.			36	32	4			
Глава 1 «Фруктовоовощные товары»			16					
Свежие овощи и клубнеплоды.			2				Лекция	Подготовить сообщение
Корнеплоды.			2				Комбинированный	

	Капустные и луковые овощи.		2			Комбинированный	
	Салатно - шпинатные, пряные, десертные овощи.		2			Комбинированный	Составить крассворд
	Тыквенные, томатные, бобовые и зерновые овощи.		2			Комбинированный	
	Плоды. Ягоды		2			Комбинированный	Составить таблицу
	Субтропические и тропические плоды.		2			Комбинированный	
	<i>ПЗ «Фруктовоовощные товары»</i>			2		Контроль знаний	Выполнение и оформление практической работы.
	Глава 2 «Крахмал, сахар, мёд. Кондитерские изделия»	8					
	Крахмал, сахар, мёд.		2			Лекция	Подготовить сообщение
	Фруктово-ягодные кондитерские изделия.		2			Комбинированный	
	Шоколад. Карамельные изделия.		2			Комбинированный	Подготовить доклад
	Конфетные изделия		2			Контроль знаний	
	Глава3 «Парфюмерно-косметические товары»	6					
	Классификация и ассортимент парфюмерных товаров		2			Лекция	Составить таблицу
	Классификация и ассортимент косметических товаров		2			Комбинированный	Составить таблицу
	<i>ПЗ «Парфюмерно-косметические товары»</i>			2		Контроль знаний	<i>Выполнение и оформление практической работы.</i>
	Глава «Посудохозяйственные товары»	6					
	Стеклянные бытовые товары		2			Лекция	
	Керамические товары		2			Комбинированный	

		Товары из пластмассы		2			Комбинированный	
		Результат обучения: Консультировать покупателей о наличии и качестве товарной продукции.						
		Критерии оценивания: Отвечает на вопросы о характеристиках и преимуществах товарной продукции.						
	Раздел 4. Производственное обучение.		108			108		
		Тема 1. Введение. Общие сведения о профессии. Должностные обязанности продавца. Правила техники безопасности, пожарной безопасности и производственной санитарии на рабочем месте продавца.	7			7	Вводный урок	
		Тема 2. Приемка товара	21					
		Тема 2.1 Приемка товаров по количеству				7	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Составление схем приемки товаров по количеству
		Тема 2.2 Приемка товаров по качеству				7	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Составление схем приемки товаров по качеству
		Тема 2.3 Оформление расхождений при приемке товаров				7	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Таксировка приходных накладных
		Тема 3. Подготовка товаров к продаже и выкладка его в торговом зале	72					
		Тема 3.1 Подготовка товаров к продаже и организация рабочего места продавца				8	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Составление контрольных вопросов
		Тема 3.2 Фасовка продовольственных товаров				21	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	

		Тема 3.2 Размещение продовольственных товаров на торговом оборудовании				7	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Составить схему размещения товаров
		Тема 3.3 Выкладка отдельных групп продовольственных товаров				8	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Подготовить информацию о торговой выкладке овощей
		Тема 3.4 Размещение непродовольственных товаров на торговом оборудовании				7	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Составить схему размещения товаров
		Тема 3.5 Выкладка отдельных групп непродовольственных товаров				7	Выполнение простых комплексных работ	
		Тема 3.6 Оформление ценников на товары				7	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Набор ценников на ПК
		Тема 3.7 Соблюдение сроков годности, хранения, реализации, продаваемых товаров				7	Выполнение простых комплексных работ	Разработать таблицу по срокам реализации товара (продукты)
		Проверочные работы	8			8	Контрольно-проверочный	
		<p>Результаты обучения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. 2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. 3. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. 4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. 						

		<p>5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.</p> <p>Критерии оценки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проверяет качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. 2. Создает оптимальные условия хранения продовольственных товаров; 3. Осуществляет подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. 4. Производит подготовку измерительного, механического, технологического оборудования; 5. Использует в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое оборудование. 						
Раздел 5. Технология торговли			12	8	4			
	РО 2. 3. Оказывать помощь покупателям путем предоставления информации и разрешения жалоб.	Тема 1. Организация и технология розничной продажи товаров		2			Лекция	Подготовка сообщения
		Тема 2. Основные элементы процесса продажи товаров		2			Комбинированный	Составление кроссворда
		Тема 3. Практическая работа «Технология розничной продажи»			2		Практическое занятие	Выполнение и оформление практической работы.
		Тема 4. Услуги, оказываемые покупателям в магазине		2			Комбинированный	Подготовка сообщения
		Тема 5. Защита прав потребителей		2			Комбинированный	Подготовка сообщения
		Тема 6. Практическая работа «Оказание помощи покупателям»			2		Практическое занятие	Выполнение и оформление

								практической работы.
		<p>Критерии оценки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знает Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей» и нормативные акты в области торговли. 2. Характеризует формы торгового обслуживания. 3. Применяет способы упаковки товара. 4. Применяет навыки нарезки, упаковки, взвешивания и отпуска товара покупателю. 5. Соблюдает основы правил этикета и деловой культуры. 6. Использует навыки психологического общения с покупателями. 7. Соблюдает стандарты обслуживания покупателей. 8. Использует знания по маркировке, упаковке, условиям и срокам хранения товаров. 9. Консультирует покупателя о свойствах и качестве товара. 10. Применяет нормативную документацию. 						
Раздел 6. Производственное обучение.			24					
		Тема 1 Изучение спроса покупателей	24					
		Тема 1.1 Выявление потребностей покупателей, предоставление им рекламной и демонстрационной продукции				8	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Составление вопросов для анкет, опросников
		Тема 1.2 Освоение приемов оформления предварительных заказов на товары, отсутствующие в продаже				8	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	Повторение пройденной темы
		Тема 1.3 Выявление ходовых, неходовых и малоходовых товаров. Анализ запасов товаров на рабочем месте				8	Изучение (отработка) трудовых приемов и операций	-расчет придельного срока хранения

							товара по домашним образцам
		<p>Результаты обучения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выявлять своевременно спроса на продовольственные и непродовольственные товары в соответствии с объемом продаж. 2. Соблюдать учет и изменения покупательского спроса <p>Критерии оценки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оформляет предварительные заказы на товары. 2. Производит анализ спроса на товары. 3. Производит анализ запаса товаров на рабочем месте продавца. 					
	Раздел 7. Производственная практика.		120			120	
	Тема 1.Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда		14				
	Тема 1.1Ознакомление со структурой предприятия торговли и местом прохождения практики.					7	
	Тема 1.2.Организация рабочего места продавца.					7	
	Тема 2.Плодоовощные товары		14				
	Тема 2.1 Распознавание видов и хозяйственных ботанических сортов свежих овощей: клубнеплоды, корнеплоды Распознавание видов свежих овощей: листовых, томатных, тыквенных. Грибы свежие и переработанные					7	
	Тема 2.2 Распознавание видов помологических сортов свежих плодов и ягод Распознавание ассортимента переработанных плодов и овощей					7	

		Тема 3 Зерноучные товары	15					
		Тема 3.1 Распознавание видов и сортов муки. Виды макаронных изделий. Виды дрожжей. Распознавание видов круп.				8		
		Тема 3.2 Распознавание ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. Распознавание ассортимента бараночных и сухарных изделий				7		
		Тема 4. Крахмал, сахар, мед, кондитерские изделия	14					
		Тема 4.1 Распознавание ассортимента крахмала. Продукты переработки. Распознавание ассортимента сахара, меда. Распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий. Распознавание ассортимента шоколада и какао-порошка.				7		
		Тема 4.2 Распознавание ассортимента конфет, карамели, драже. Распознавание ассортимента мучных кондитерских изделий. Восточные сладости, диетические и лечебные кондитерские изделия				7		
		Тема 5. Молочные товары	15					
		Тема 5.1 Распознавание ассортимента молока, сливок, молочных консервов, мороженого				7		
		Тема 5.2 Распознавание ассортимента кисломолочных продуктов. Распознавание ассортимента сыров и масла коровьего				8		
		Тема 6. Мясо и мясные продукты	7					
		Тема 6.1 Распознавание ассортимента мяса разных видов животных и птицы. Мясные субпродукты. Распознавание ассортимента колбасных изделий, мясокопченостей. Распознавание ассортимента мясных полуфабрикатов и кулинарных изделий и мясных консервов				7		
		Тема 7. Пищевые жиры	7					

		Тема 7.1 Распознавание ассортимента пищевых жиров				7		
		Тема 8. Рыба и рыбные товары	7					
		Тема 8.1 Распознавание ассортимента рыбы по семействам, по термическому состоянию, нерыбное водное сырье Распознавание ассортимента рыбы соленой, копченой и икры Распознавание ассортимента рыбы сушеной и вяленой, балычных изделий. Распознавание ассортимента рыбных кулинарных изделий, рыбных консервов и пресервов				7		
		Тема 9. Вкусовые товары	22					
		Тема 9.1 Распознавание ассортимента чая и чайных напитков Распознавание ассортимента кофе и кофейных напитков, цикория Распознавание ассортимента пряностей, приправ				7		
		Тема 9.2 Распознавание ассортимента крепких алкогольных напитков Распознавание ассортимента ликероводочных изделий Распознавание ассортимента виноградных вин Распознавание ассортимента слабоалкогольных напитков Распознавание ассортимента безалкогольных напитков				8		
		Тема 9.3 Распознавание ассортимента табачных изделий Правила продажи подакцизных товаров				7		
		Тема 10. Приемка товаров по количеству и качеству.	5					

		<p>Тема 10.1 Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.</p>				5		
		<p>Результаты обучения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. 2. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. 3. Осуществлять изучение ассортимента продовольственных товаров 4. Осуществлять индексацию различных групп, подгрупп и видов продовольственных товаров 5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. <p>Критерии оценки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентифицирует различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров; 2. Устанавливает градации качества пищевых продуктов; 3. Оценивает качество по органолептическим показателям; 4. Распознает дефекты пищевых продуктов; 5. Проверяет качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. 6. Осуществляет приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары 						

		<p>7. Создает оптимальные условия хранения продовольственных товаров;</p> <p>8. Обслуживает покупателей и предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации</p>						
--	--	--	--	--	--	--	--	--