



**Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України**

***Державний стандарт
професійно-технічної освіти***

ДСПТО 5220.OG.52.00-2014
(позначення стандарту)

Професія: Продавець непродуктивних товарів

Код: 5220

Кваліфікація: продавець непродуктивних товарів
3, 4, 5-го розрядів

**Видання офіційне
Київ - 2014**



**Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства освіти і науки України
від « 24 » жовтня 2014 р. № 1211

***Державний стандарт
професійно-технічної освіти***

ДСПТО 5220.OG.52.00-2014
(позначення стандарту)

Професія:	Продавець непродовольчих товарів
Код:	5220
Кваліфікація:	продавець непродовольчих товарів 3, 4, 5-го розрядів

Видання офіційне
Київ – 2014

Авторський колектив

Кришемінська Лідія Дмитрівна – директор Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Ніколіна Валентина Василівна - заступник директора з навчальної роботи Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Деревлюк Вікторія Володимирівна - заступник директора з навчально-виробничої роботи Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Ратушна Марина Олександрівна - методист Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Сафонова Світлана Петрівна – викладач Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Коваль Світлана Юріївна – викладач Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Капура Тетяна Василівна - викладач Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Уварова Валентина Михайлівна – майстер виробничого навчання Вищого комерційного училища Київського національного торговельно-економічного університету.

Донцова Лариса Іванівна – директор ДП «Фуршет-Центр» супермаркет «Народний».

Струков Олег Анатолійович – директор ТОВ «ФОРА».

Науковий консультант

Радкевич Валентина Олександрівна – директор Інституту професійно-технічної освіти Національної академії педагогічних наук України.

Рецензенти

Осика Віктор Анатолійович – декан факультету товарознавства і торговельного підприємництва КНТЕУ, к.т.н., доцент.

Слатвінська Лідія Якимівна – голова Київської міської професійної спілки працівників, підприємств торгівлі, ресторанного господарства, послуг та суміжних сфер діяльності.

Лемішко Ірина Андріївна – керівник служби персоналу ТОВ «Ректайм Центр».

Керівники проекту

Супрун В'ячеслав Васильович - директор департаменту професійно-технічної освіти Міністерства освіти і науки України.

Паржницький Віктор Валентинович - начальник відділення науково-

методичного забезпечення змісту професійно-технічної освіти Інституту інноваційних технологій і змісту освіти Міністерства освіти і науки України.

Багмут Ольга Миколаївна – методист вищої категорії відділення науково-методичного забезпечення змісту професійно-технічної освіти Інституту інноваційних технологій і змісту освіти Міністерства освіти і науки України.

Мірошніченко Катерина Борисівна - директор навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у м. Києві.

Зауваження та пропозиції щодо змісту державного стандарту з професії «5220 Продавець продовольчих товарів», замовлення на його придбання просимо надсилати за адресою:

03035, м. Києва, вул. Митрополита Василя Липківського, 36.

Інститут інноваційних технологій і змісту освіти Міністерства освіти і науки України.

Телефон: (044) 248-91-16.

***Примітка**

Цей стандарт не може бути повністю чи частково відтворений, тиражований та розповсюджений без дозволу Інституту інноваційних технологій і змісту освіти Міністерства освіти і науки України.

Загальні положення

Державний стандарт професійно-технічної освіти для підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації робітників з професії 5220 Продавець непродовольчих товарів 3, 4, 5-го розрядів розроблено відповідно до ст.32 Закону України «Про професійно-технічну освіту», постанов Кабінету Міністрів України від 17 серпня 2002 р. №1135 «Про затвердження Державного стандарту професійно-технічної освіти» та від 16 листопада 2011 р. №1238 «Про утворення міжвідомчої робочої групи з питань розроблення та впровадження державних стандартів професійно-технічної освіти» і є обов'язковим для виконання усіма професійно-технічними навчальними закладами, підприємствами, установами та організаціями, що здійснюють (або забезпечують) підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації кваліфікованих робітників, незалежно від їх підпорядкування та форми власності.

Державний стандарт професійно-технічної освіти містить:

- освітньо-кваліфікаційну характеристику випускника;
- типовий навчальний план;
- типові навчальні програми;
- критерії кваліфікаційної атестації випускників.

Освітньо-кваліфікаційні характеристики випускника складені на основі кваліфікаційної характеристики професії «Продавець непродовольчих товарів» (Випуск № 65 «Торгівля та громадське харчування», Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників, затвердженого наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 20 серпня 1999 р. № 918), з врахування особливостей галузі, впровадження сучасних технологічних процесів, потреб роботодавців і містять вимоги до рівня знань, умінь та навичок продавця непродовольчих товарів. Крім основних вимог до рівня знань, умінь та навичок, до кваліфікаційних характеристик включено вимоги, передбачені п.7 «Загальних положень», Випуск 1 «Професій працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників, затвердженого наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004р. №336.

Типовий навчальний план державного освітнього стандарту передбачає наступність і поглиблення вивчення дисциплін, що забезпечує його гнучкість та відсутність дублювання у темах та змісті. Резерв часу, як варіативна складова може змінюватись навчальним закладом за потреби. За рахунок резерву часу рекомендовано вивчення іноземної мови або мови національних меншин регіону.

Для підприємств, організацій, що здійснюють професійне навчання кваліфікованих робітників предмет «Інформаційні технології» вивчаються за

згодою підприємств.

При організації перепідготовки за робітничими професіями термін професійного навчання встановлюється на підставі термінів, передбачених для первинної професійної підготовки робітників, навчальна програма з підвищення кваліфікації може бути скорочена до 50% за рахунок виключення раніше вивченого матеріалу за наявності у слухача документа про присвоєння попереднього рівня кваліфікації з робітничої професії Продавець непродовольчих товарів.

У разі необхідності, зазначені в типовому навчальному плані терміни навчання можуть бути подовжені за рахунок включення додаткового навчального матеріалу відповідно до вимог сучасного виробництва, конкретного робочого місця, замовників робітничих кадрів тощо.

Професійно-практична підготовка може здійснюватись у навчальних майстернях, лабораторіях, навчально-виробничих дільницях та безпосередньо на робочих місцях підприємств торгівлі. Виробнича практика, як правило, проводиться безпосередньо на робочому місці продавця непродовольчих товарів у підприємствах.

Планування навчально-виробничого процесу, його організація та контроль здійснюється на підставі Положення «Про організацію навчально-виробничого процесу в професійно-технічних навчальних закладах» затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 30.05.2006р. № 419 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 15.06.2006р. за № 711/12585.

На базі загальної структури типового навчального плану навчальний заклад розробляє робочі навчальні плани з урахуванням умов навчального закладу, попиту ринку праці та вибору абітурієнта (кандидата, слухача).

Загальна структура типового навчального плану побудована на модульному підході і складається з модулів, які є професійно завершеними, а саме:

М1 – навчальний модуль, який надає можливість опанувати професію Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду. Він складається з окремих модулів, перший з яких М1.0 – є узагальнюючим та базовим для вивчення всіх наступних шести модулів. Модулі М1.1, М1.2, М1.3, М1.4, М1.5, М1.6 надають можливість вивчення спеціалізації продавця непродовольчих товарів 3-го розряду за окремими групами непродовольчих товарів.

М2 - навчальний модуль, який надає можливість опанувати професію Продавця непродовольчих товарів на рівні кваліфікованого робітника 4-го розряду. Він складається з окремих модулів, перший з яких М2.0 є узагальнюючим та базовим для вивчення всіх наступних шести модулів. Модулі М2.1, М2.2, М2.3, М2.4, М2.5, М2.6 надають можливість вивчення спеціалізації продавця непродовольчих товарів 4-го розряду за окремими групами непродовольчих товарів.

М3 – навчальний модуль, який надає можливість підвищити кваліфікацію на базі М1 та М2 і опанувати професію Продавець

непродовольчих товарів 5-го розряду.

Навчання завершується підсумковою кваліфікаційною атестацією відповідно до Положення «Про порядок кваліфікаційної атестації та присвоєння кваліфікації особам, які здобувають професійно-технічну освіту» затвердженого наказом Міністерства праці та соціальної політики України і Міністерством освіти України від 31.12.1998р. № 201/469 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 01.03.1999р. за № 124/3417.

Кваліфікаційна пробна робота проводиться за рахунок часу, відведеного на виробничу практику. Перелік кваліфікаційних пробних робіт розробляється професійно-технічними навчальними закладами, погоджується з підприємствами, установами та організаціями відповідно до вимог освітньо-кваліфікаційних характеристик, критеріїв оцінювання.

Після завершення навчання випускнику, який успішно пройшов кваліфікаційну атестацію, присвоюється відповідний кваліфікаційний рівень, видається диплом або свідоцтво кваліфікованого робітника державного зразка, в разі підвищення кваліфікації видається свідоцтво про підвищення робітничої кваліфікації та присвоюється відповідний рівень кваліфікації.



**Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України**

***Державний стандарт
професійно-технічної освіти***

ДСПТО 5220.OG.52.00-2014
(позначення стандарту)

Професія:	Продавець непродовольчих товарів
Код:	5220
Кваліфікація:	продавець непродовольчих товарів 3, 4, 5-го розрядів

**Видання офіційне
Київ – 2014**

Освітньо-кваліфікаційна характеристика випускника професійно-технічного навчального закладу

(підприємства, установи та організації, що здійснюють (або забезпечують) підготовку
(підвищення кваліфікації) кваліфікованих робітників)

- 1. Професія:** 5220 Продавець непродовольчих товарів
- 2. Кваліфікація:** продавець непродовольчих товарів 3-го розряду
- 3. Кваліфікаційні вимоги**

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики товарів певної групи та виробників товарів, технічні можливості, ознаки браку; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових вітрин; розшифрування артикулів, штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу непродовольчих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати відмірювання, зважування, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати товар до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробу, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості, підпрасовувати. Готувати робоче місце: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за групами, видами, сортами з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини прилавків. Підраховувати гроші (чеки) та здавати їх у встановленому порядку. Прибирати нереалізовані товари і тару. Готувати товари до інвентаризації.

Спеціалізації
Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та
головних уборів

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, виробників товарів, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів до продажу; способи показу і демонстрації, упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення зовнішніх та внутрішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; порядок обміну товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати відмірювання текстильних товарів, підрахунок їх вартості, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробів, підпрасовувати. Готувати робоче місце продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за видами, призначенням, виробниками з урахуванням частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори до інвентаризації.

Продавець хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, виробників товарів; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки хутряних, овчинно-шубних та

взуттєвих товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення зовнішніх та внутрішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми підбору, примірки, хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; порядок обміну хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд, комплектувати товари. Готувати робоче місце продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари за видами, з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари до інвентаризації.

Продавець парфумерно-косметичних та галантерейних товарів
Повинен знати: асортимент, якісні характеристики парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки парфумерно-косметичних та галантерейних товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; правила визначення розмірів галантерейних товарів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі

виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; порядок обміну парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, пропонувати парфумерно-косметичні та галантерейні товари, демонструвати їх у дії, консультувати щодо конструктивних особливостей парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати відмірювання галантерейних товарів, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати парфумерно-косметичні та галантерейні товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд товарів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за видами, з урахуванням частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати парфумерно-косметичні та галантерейні товари до інвентаризації.

Продавець електро побутових та посудогосподарчих товарів

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики електро побутових та посудогосподарчих товарів, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки електро побутових та посудогосподарчих товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми підбору, комплектування товарів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну електро побутових та посудогосподарчих товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу електро побутових та посудогосподарчих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі електро побутових та посудогосподарчих товарів.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, показувати електропобутові та посудогосподарчі товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей електропобутових та посудогосподарчих товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін. Здійснювати комплектування товарів, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати електропобутові та посудогосподарчі товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд товарів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати електропобутові та посудогосподарчі товари за видами, виробниками, технічними характеристиками, призначенням. Забезпечувати товари ціниками. Оформляти вітрини. Готувати електропобутові та посудогосподарчі товари до інвентаризації.

Продавець товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення зовнішніх та внутрішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, комплектування товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, показувати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські

товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін. Здійснювати комплектування товарів, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари за видами, з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари до інвентаризації.

Продавець лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми показу товарів та комплектування товарів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі лісоматеріалів, меблевих

товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Повинен уміти: обслуговувати покупців, показувати лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали, товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін. Здійснювати зважування, комплектування, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати до продажу лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали, товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за видами, з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали, товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин до інвентаризації.

4. Загальнопрофесійні вимоги

4.1. Раціонально та ефективно організовувати роботу у секції, відділі, торговому залі.

4.2. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу.

4.3. Постійно підвищувати культуру обслуговувати.

4.4. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт;

4.5. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо);

4.6. Знати інформаційні технології в обсязі, що є необхідним для виконання професійних обов'язків;

4.7. Володіти обсягом знань з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності.

5. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівня, кваліфікації осіб

5.1. При вступі на навчання

Повна або базова загальна середня освіта. Без вимог до стажу роботи.

5.2. Після закінчення навчання

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду.

6. Сфера професійного використання випускника

Торгівля.

7. Специфічні вимоги

7.1. Вік: прийняття на роботу після закінчення строку навчання регулюється законодавством.

7.2. Стать: чоловіча, жіноча (обмеження отримання професії за статевою ознакою визначається переліком важких робіт і робіт зі шкідливими та небезпечними умовами праці, на яких забороняється використання праці жінок, затверджених наказом МОЗ України №256 від 29.12.1993).

7.3. Медичні обмеження:

Перелік протипоказань для роботи за професіями, визначеними в Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам (затверджено Наказом Міністерством охорони здоров'я України від 23.07.2002 № 280)

Типовий навчальний план

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 3-го розряду

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

Загальний фонд навчального часу: **678** годин

№ з/п	Навчальні предмети	Модуль 1	
		Кількість годин	
		Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
1.	Загальнопрофесійна підготовка	55	4
1.1	Інформаційні технології	12	4
1.2	Основи правових знань	6	
1.3	Основи галузевої економіки і підприємництва	6	
1.4	Правила дорожнього руху	8	
1.5	Резерв часу	23	
3.	Професійно-теоретична підготовка	202	14
3.1	Товарознавство непродовольчих товарів	98	
3.2	Організація та технологія торговельних процесів	26	
3.3	Реєстратори розрахункових операцій	26	12
3.5	Психологія та етика ділових відносин	13	
3.6	Облік і звітність	25	2
3.7	Охорона праці	14	
4.	Професійно-практична підготовка	384	
4.1	Виробниче навчання	216	
4.2	Виробнича практика	168	
5.	Консультації	30	
6.	Державна кваліфікаційна атестація або кваліфікаційна атестація	7	
7.	Загальний обсяг навчального часу (без п.5)	648	18

**Перелік кабінетів, лабораторій, майстерень для підготовки
кваліфікованих робітників за професією “Продавець непродовольчих
товарів”**

1. Кабінети:

- Організації та технології торговельних процесів
- Техніки і механізації торговельних розрахунків
- Охорони праці

2. Лабораторії:

- Товарознавства непродовольчих товарів
- Інформатики та інформаційних технологій

3. Майстерні:

- Магазин-майстерня (чи інші майстерні відповідно до спеціалізації)

Примітка: для підприємств, організацій, що здійснюють професійне навчання кваліфікованих робітників:

- допускається зменшення кількості кабінетів, майстерень за рахунок їх об'єднання;
- індивідуальне професійне навчання кваліфікованих робітників може здійснюватись при наявності обладнаного робочого місця;
- предмети «Інформаційні технології», «Правила дорожнього руху» вивчаються за згодою підприємств-замовників кадрів.

**Типова навчальна програма з предмета
«Інформаційні технології»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>з них лабораторно-практичні роботи</i>
M1	1.	Інформація та інформаційні технології	4	
	2.	Створення текстових документів засобами MS Word	4	2
	3.	Застосування мережі Internet в роботі продавця непродуктованих товарів	4	2
	Всього за модулем M1		12	4

Тема 1. Інформація та інформаційні технології

Поняття про інформацію та інформаційні технології.

Ознайомлення з програмами та інформаційними технологіями, які використовуються для автоматизації торгівлі.

Тема 2. Створення текстових документів засобами MS Word

Створення ділових текстових документів засобами MS Word з використанням шаблонів. Форматування документів. Побудова таблиць засобами MS Word. Дії над графічними об'єктами.

Лабораторно-практична робота

Застосування текстового редактору MS Word при вирішенні професійних завдань.

Тема 3. Застосування мережі Internet в роботі продавця непродуктованих товарів

Загальні відомості про мережу Internet, електронну пошту та застосування їх у роботі продавця непродуктованих товарів.

Лабораторно-практична робота

Пошук інформації в мережі Internet за професійним спрямуванням.

**Типова навчальна програма з предмета
«Основи правових знань»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>з них лабораторно-практичні роботи</i>
М1	1.	Цивільне право і відносини, що ним регулюються	2	
	2.	Основи трудового права	2	
	3.	Адміністративний проступок і адміністративна відповідальність	2	
	Всього за модулем М1		6	

Тема 1. Цивільне право і відносини, що ним регулюються

Поняття про цивільне право в Україні. Цивільне законодавство. Цивільні правовідносини та їх регулювання. Суб'єкти цивільних правовідносин. Юридичні особи. Об'єкти цивільних правовідносин.

Тема 2. Основи трудового права

Загальна характеристика трудового права України. Трудовий договір та його види. Робочий час і час відпочинку, правила та порядок оформлення відпустки. Заробітна плата. Порядок прийому та звільнення з роботи.

Тема 3. Адміністративний проступок і адміністративна відповідальність

Адміністративні правопорушення: поняття і види. Види адміністративних стягнень. Заходи адміністративного примусу. Порядок притягнення до адміністративної відповідальності. Адміністративне порушення в галузі торгівлі. Практика запобігання адміністративних та кримінальних правопорушень.

**Типова навчальна програма з предмета
«Основи галузевої економіки і підприємництва»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>з них лабораторно-практичні роботи</i>
M1	1.	Економічні системи господарювання. Підприємництво як форма діяльності в ринкових умовах	2	
	2.	Заробітна плата робітників на підприємствах торгівлі	2	
	3.	Податкова система України	2	
	Всього за модулем M1		6	

Тема 1. Економічні системи господарювання. Підприємництво як форма діяльності в ринкових умовах

Поняття про системи господарювання. Сутність ринку та його структура. Класифікація ринків. Інфраструктура ринку непродовольчих товарів. Поняття про ціну, попит, пропозицію. Гроші та їх види. Поняття про підприємництво. Види підприємств.

Тема 2. Заробітна плата робітників на підприємствах торгівлі

Сутність заробітної плати, її види. Поняття про тарифну сітку, надбавки і доплати. Мінімальна заробітна плата, її значення. Матеріальне стимулювання праці персоналу підприємств торгівлі.

Тема 3. Податкова система України

Поняття про податкову систему і податкові елементи. Прямі і непрямі податки у торгівлі.

Типова навчальна програма з предмета
“Правила дорожнього руху”

<i>№ з/п</i>	<i>Тема</i>	<i>Кількість годин</i>	
		<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно- практичні роботи</i>
1	Закон України «Про дорожній рух». Загальні положення, визначення	1	
2	Обов'язки та права пасажирів і пішоходів	1	
3	Вимоги до водіїв мопедів, велосипедів, осіб, які керують гужовим транспортом і погоничів тварин	1	
4	Регулювання дорожнього руху	1	
5	Рух транспорту та безпека пішоходів і пасажирів	1	
6	Особливі умови руху	1	
7	Надання першої медичної допомоги під час дорожньо-транспортних випадків	1	
8	Відповідальність за порушення правил дорожнього руху	1	
	<i>Всього годин</i>	8	

Тема 1. Закон України «Про дорожній рух». Загальні положення, визначення

Правила дорожнього руху. Загальні положення. Терміни та визначення Закону України «Про дорожній рух». Правила дорожнього руху

як правова основа дорожнього руху, що має створити безпечні умови для всіх його учасників.

Закон України «Про дорожній рух». Порядок навчання різних груп населення Правилам дорожнього руху.

Аналіз дорожньо-транспортних пригод у населеному пункті, області та причини їх виникнення.

Загальна структура і основні вимоги Правил дорожнього руху.

Порядок введення обмежень у дорожньому русі, відповідність обмежень, інструкцій та інших нормативних актів вимогам Правил дорожнього руху.

Терміни: пішохід, механічний транспортний засіб, мотоцикл, велосипед, причіп, напівпричіп, дорога, дозволена максимальна вага, прорізна частина, смуга руху, перехрестя, залізничний перехід, населений пункт, зупинка, стоянка, обгін, поступити дорогу, переважне право. Визначення цих термінів.

Тема 2. Обов'язки та права пасажирів і пішоходів

Порядок руху пішоходів у населених пунктах.

Особливості руху пішоходів, які переносять громіздкі предмети, осіб, які пересуваються в інвалідних візках без двигуна, керують велосипедом, мопедом та мотоциклом, тягнуть сани, візок тощо.

Порядок руху пішоходів за межами населених пунктів. Рух пішоходів у темну пору доби та в умовах недостатньої видимості. Груповий рух людей дорогою.

Розподіл транспортних і пішохідних потоків. Тротуар. Пішохідна доріжка. Організована колона. «Знак»: «Пішохідний перехід». Груповий рух людей дорогою. Порядок переходу проїжджої частини дороги. Дії пішоходів при наближенні транспортного засобу з увімкненим проблісковим маячком і спеціальним звуковим сигналом.

Дії пішоходів, які причетні до дорожньо-транспортної пригоди.

Поведінка пасажирів на зупинках маршрутного транспорту.

Значення світлофорів і жестів регулювальника. Як очікувати автобус, тролейбус, трамвай, автомобіль-таксі. Посадка та висадка пасажирів під час зупинки транспорту.

Тема 3. Вимоги до водіїв мопедів, велосипедів, осіб, які керують гужовим транспортом і погоничів тварин

Віковий ценз і вимоги до велосипедистів і водіїв мопедів, гужового транспорту і погоничів тварин. Технологічний стан і обладнання транспортних засобів. Документи водія. Обов'язки водія.

Розміщення транспортних засобів на проїжджій частині дороги.

Правила користування велосипедною доріжкою. Випадки, коли рух зазначених транспортних засобів і прогін тварин забороняється. Заборони водію. Вимоги до водія велосипеда, гужового транспорту, погоничів тварин. Заборони водію велосипеда забороняється. Заборони водію гужового транспорту. Заборони погоничам тварин.

Небезпечні наслідки порушення вимог руху керуючими велосипедами, мопедами, гужовим транспортом і прогоном тварин.

Тема 4. Регулювання дорожнього руху

Дорожні знаки та їх значення в загальній системі організації дорожнього руху, їх класифікація.

Дорожня розмітка та її значення в загальній системі організації дорожнього руху, класифікація розмітки.

Дорожнє обладнання як допоміжний засіб забезпечення регулювання дорожнього руху на небезпечних ділянках трас.

Типи світлофорів. Сигнали світлофора. Сигнали, що регулюють рух світлофорів. Вертикальні світлофори. Значення світлофорів.

Сигнали регулювальника (особи, уповноважені регулювати дорожній рух): руки, що витягнуті в сторони, опущені; права рука зігнута перед грудьми; права рука витягнута вперед; рука, піднята вгору; інші сигнали регулювальника.

Перевага сигналів регулювальника над сигналами світлофора, дорожніми знаками і розміткою.

Тема 5. Рух транспорту та безпека пішоходів і пасажирів

Правосторонній рух транспорту і безпека пішоходів. Рух у декілька рядів.

Взаємна увага – умова безпеки руху.

Види і призначення попереджувальних сигналів. Правила подання світлових сигналів або рукою. Небезпечні наслідки порушення правил подавання попереджувальних сигналів.

Попереджувальні сигнали. Швидкість руху. Дистанція. Обгін. Безпека пішоходів і пасажирів.

Поняття про шлях гальмування. Фактори, що впливають на величину шляху гальмування.

Види перехресть. Порядок руху на перехрестях. Зупинка і стоянка.

Тема 6. Особливі умови руху

Перевезення пасажирів при буксируванні транспортних засобів.

Навчальна їзда. Умови, за яких дозволяється навчальна їзда на дорогах.

Рух у житловій зоні. Переваги пішоходів під час руху в житловій зоні.

Автомагістралі і автобани, їх основні ознаки.

Рух по автомагістралях і автобанах.

Основні ознаки гірських доріг і крутих спусків. Вимоги правил руху на гірських дорогах і крутих спусках.

Початок руху, маневрування. Обгін. Зупинка та стоянка. Рух по швидкісних дорогах. Рух по гірських дорогах. Рух і стоянка в темний час доби. Буксирування.

Тема 7. Надання першої медичної допомоги під час дорожньо-транспортних випадків

Визначення і термінове призначення дії фактора травмування, звільнення потерпілого із пошкодженого транспортного засобу.

Основні правила першої долікарської допомоги потерпілим. Надання першої допомоги при різних видах травм. Транспортування потерпілих при ДТП.

Тема 8. Відповідальність за порушення правил дорожнього руху

Соціально-економічні і правові наслідки ДТП і порушення ПДР. Поняття і види адміністративних порушень. Кримінальна відповідальність. Відповідальність за нанесення матеріальної та природо-екологічної шкоди.

Засоби адміністративного покарання. Дисциплінарна відповідальність. Суспільний вплив. Громадянська відповідальність.

**Типова навчальна програма з предмета
«Товарознавство непродовольчих товарів»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них лабораторно-практичні роботи</i>
М1	1.	Вступ. Товарознавство як навчальна дисципліна	2	
	2.	Текстильні товари	4	
	3.	Швейні товари	4	
	4.	Трикотажні товари	4	
	5.	Головні убори	4	
	6.	Хутряні товари	6	
	7.	Овчинно-шубні товари	4	
	8.	Взуттєві товари	6	
	9.	Парфумерні товари	4	
	10.	Косметичні товари	4	
	11.	Галантерейні товари	8	
	12.	Електропобутові товари	4	
	13.	Товари культурно-побутового призначення	6	
	14.	Посудогосподарчі товари	6	
	15.	Товари для спорту, туризму, полювання та рибної ловлі	6	
	16.	Музичні товари та іграшки	4	
	17.	Шкільно-письмові, канцелярські та офісні товари	6	
	18.	Лісоматеріали	2	
	19.	Меблеві товари	4	
	20.	Будівельні матеріали	4	
	21.	Товари побутової хімії	4	
	22.	Мінеральні добрива. Засоби захисту рослин	2	
Всього за модулем М1			98	

Тема 1. Вступ. Товарознавство як навчальна дисципліна

Поняття про товар і товарознавство як навчальну дисципліну. Зв'язок товарознавства з іншими науками. Якість товарів.

Класифікація товарів, її мета і значення. Правила і принципи класифікації непродовольчих товарів. Асортимент товарів: визначення, види.

Тема 2. Текстильні товари

Поняття про текстильні товари. Класифікація і характеристика асортименту бавовняних, лляних, вовняних, шовкових тканин, штучних виробів. Стислі відомості про сировину, переплітання, оздоблення. Неткані текстильні матеріали, їх відмінні особливості та асортимент.

Класифікація і групова характеристика штучного хутра. Правила догляду за текстильними матеріалами. Маркування, пакування та умови зберігання текстильних товарів. Вимоги до якості текстильних товарів.

Тема 3. Швейні товари

Стислі відомості про сировину, виробництво швейних виробів. Класифікація, асортимент верхнього одягу, легкої сукні, столової, натільної та постільної білизни, головних уборів. Розміри, конструктивні особливості. Властивості швейних виробів. Правила догляду за одягом. Маркування, пакування, зберігання швейних виробів. Вимоги до якості швейних виробів.

Тема 4. Трикотажні товари

Поняття про трикотажні товари. Властивості трикотажу. Класифікація і характеристика трикотажних товарів: верхнього трикотажу для дорослих та дітей, спортивних трикотажних виробів та білизни, панчішно-шкарпеткових виробів, рукавиць, головних уборів і шарфів. Розміри верхніх трикотажних виробів, білизни, панчішно-шкарпеткових виробів, рукавиць та головних уборів.

Маркування, пакування, зберігання трикотажних виробів. Догляд за трикотажними виробами. Вимоги до якості.

Тема 5. Головні убори

Поняття про головні убори. Класифікація за видами, кольорами, розміром, обробкою. Характеристика асортименту за класифікаційними ознаками. Догляд за головними уборами. Маркування, пакування та зберігання головних уборів.

Тема 6. Хутряні товари

Загальні відомості про хутрово-хутряну сировину. Властивості хутрово-хутряної сировини. Мінливість волосяного покриву і шкіри. Класифікація та асортимент хутряних товарів.

Маркування, пакування, зберігання хутряних товарів. Вимоги до якості.

Тема 7. Овчинно-шубні товари

Загальні відомості про овчинно-шубні товари. Класифікація та асортимент овчинно-шубних товарів. Характеристика основних видів. Вимоги до якості овчинно-шубних товарів. Маркування, пакування, зберігання овчинно-шубних товарів.

Тема 8. Взуттєві товари

Стислі відомості про шкіряну сировину, виробництво шкіри, дублення і операції опорядження.

Деталі взуття для верхніх та нижніх частин (зовнішні, внутрішні, проміжні). Класифікація асортименту шкіряного взуття за видами, статеві-віковим призначенням, розміром і повнотою. Властивості шкіряного взуття. Спортивне взуття, класифікація, асортимент. Гумове взуття: класифікація, асортимент. Взуття з нових видів штучних та синтетичних матеріалів (вінілштучшкіра, штучна шкіра з ПВХ, ПУ, шкірволокна, термопластичної гуми, поліуретану і гумових сумішей).

Валяне взуття: кваліфікаційні ознаки асортименту. Маркування, упакування, умови зберігання. Гарантійні терміни обміну. Правила догляду за взуттям. Вимоги до взуттєвих товарів.

Тема 9. Парфумерні товари

Запахи та їх сприйняття. Основні види запахів. Стисла характеристика сировини парфумерного виробництва. Класифікація асортименту парфумерних товарів за різними ознаками. Вимоги до якості парфумерних товарів. Пакування, маркування, умови зберігання та терміни реалізації парфумерних товарів.

Тема 10. Косметичні товари

Косметичні товари. Історія розвитку. Класифікація косметичних товарів, характеристика асортименту лікувально-гігієнічних і декоративних косметичних товарів: засобів догляду за шкірою обличчя та рук, порожниною рота, за волоссям, декоративної косметики тощо. Вимоги до якості косметичних товарів. Пакування, маркування косметичних товарів, рекомендації щодо використання, умови зберігання косметичних товарів. Туалетне мило: класифікація, характеристика асортименту. Вимоги до якості, пакування, маркування та терміни реалізації косметичних товарів.

Тема 11. Галантерейні товари

Класифікація галантерейних товарів.

Текстильна галантерея, класифікація, характеристика асортименту пряжі та ниток, стрічковкацьких, плетених виробів, тасьми та шнурів. Текстильна білизна, класифікація, асортимент, порядок визначення розмірів.

Швейна галантерея (предмети жіночого та чоловічого туалету, виробів з художнім розписом, класифікація, асортимент). Вимоги до якості текстильної галантереї.

Гардинно-тюлеві та мереживні вироби, характеристики мережива ручного та машинного виробництва. Вимоги до якості.

Вироби з пластичних мас і дрібно виробних матеріалів, стисла характеристика асортименту виробів з пластмас. Маркування та пакування.

Шкіряна галантерея. Класифікація, групова характеристика асортименту шкіргалантереї і дорожніх речей (портфелів, сумок, гаманців, рукавиць, ременів та ін.). Вимоги до якості шкіргалантереї і дорожніх речей.

Металева галантерея: класифікація, групова характеристика асортименту металевої галантереї (речі для гоління і стрижки волосся, для туалету, для шиття та рукоділля, фурнітура для одягу, набори для куріння та інше). Вимоги до якості.

Дзеркала та щітки: класифікація, групова характеристика асортименту. Вимоги до якості.

Маркування, пакування, умови зберігання галантерейних товарів.

Тема 12. Електропобутові товари

Загальні відомості про електропобутові товари. Класифікація електропобутових товарів. Кабельні електроустановчі вироби. Загальна характеристика асортименту проводів, шнурів, електро-установочних виробів, тощо. Маркування. Вимоги до якості.

Побутові прилади для освітлення. Класифікація, асортимент ламп розжарювання, люмінесцентних ламп, енергозберігаючих ламп.

Електропобутові машини і прилади: класифікація за функціональним призначенням.

Холодильники і морозильники. Асортимент компресійних, абсорбційних холодильників та морозильників. Термоелектричні холодильники, їх асортимент. Маркування, гарантійні терміни експлуатації. Вимоги до якості.

Побутові білизно-обробні машини та прилади. Класифікація, асортимент пральних машин ПМ, ПМР, ПМП, ПМС, ПМН, ПМА. Маркування. Вимоги до якості. Прилади для прибирання: характеристика асортименту. Вимоги до якості.

Прилади для переробки продуктів, приготування з них їжі, нагрівання води. Характеристика асортименту. Гарантійні терміни експлуатації. Вимоги до якості. Побутові прилади для створення мікроклімату в приміщеннях: вентилятори, кондиціонери, прилади для зволоження повітря, іонізатори та ін., характеристика асортименту, маркування, пакування, гарантійні терміни експлуатації

Тема 13. Товари культурно-побутового призначення

Загальні відомості про товари культурно-побутового призначення.

Побутові радіоелектронні товари: комплектуючі вироби, радіоприймальна апаратура. Класифікація, асортимент радіоприймальної

апаратури. Класифікація побутових радіоелектронних товарів. Класифікація, асортимент радіоелектронної апаратури.

Телевізори: класифікація, асортимент, параметри тала приймальної апаратури, характеристика сучасних видів товарів для відеозапису, відтворення звуку і зображення.

Фото-, кінотовари: класифікація, характеристика асортименту фотоапаратів. Привила експлуатації. Маркування фотоапаратів, пакування, умови зберігання, гарантійні терміни експлуатації.

Тема 14. Посудогосподарчі товари

Загальне поняття про силікатні товари. Класифікація асортименту скловиробів. Властивості скла. Характеристика асортименту столового, кухонного, господарчого посуду, художньо-декоративних виробів. Маркування, упакування скловиробів.

Керамічні товари. Види кераміки, її складові, властивості, ознаки розрізнення. Класифікація, асортимент кераміки. Характеристика асортименту фарфорових, фаянсових, майолікових, гончарних виробів. Маркування, пакування кераміки, зберігання, правила догляду.

Металогосподарські товари. Класифікація та асортимент металогосподарських товарів, характеристика металевого посуду за функціональними властивостями.

Класифікація, асортимент і якість ножових товарів і столового приладдя, що полегшують домашню працю. Вимоги до якості.

Посудогосподарчі товари з пластичних мас. Поняття пластичних мас. Переваги і недоліки пластмас.

Класифікація й характеристика асортименту господарчих товарів з пластмас у виробництві посудогосподарчих товарів. Пакування, маркування, зберігання. Вимоги до якості.

Тема 15. Товари для спорту, туризму, полювання та рибної ловлі

Класифікація товарів для спортивних ігор і туризму. Характеристика асортименту товарів для спортивних ігор, гімнастики, легкої і важкої атлетики, боротьби, боксу, фехтування, лижного, ковзанярського, водного спорту, туризму, альпінізму - за класифікаційними ознаками.

Маркування, зберігання, пакування товарів для спорту і туризму.

Товари для рибальства: класифікація, характеристика асортименту вудлиць, волосіні, штучних приманок, спінінгових, проволочених катушок та інших товарів – за класифікаційним ознаками.

Класифікація асортименту мисливських товарів (предмети екіпіровки мисливця, для спорядження собак, догляду за рушницею, допоміжні засоби тощо).

Маркування, пакування, особливості зберігання мисливських товарів.

Транспортні засоби: класифікація мотоциклів, моторолерів, мопедів, велосипедів, автомобілів. Класифікація та характеристика асортименту. Вимоги щодо якості. Маркування.

Катери, моторовни, човни для греблі, мотори до човнів. Класифікація й асортимент цих товарів. Гарантійні терміни експлуатації. Умови зберігання.

Тема 16. Музичні товари та іграшки

Класифікація музичних інструментів за галузевим класифікатором (струнні, язичкові, духові, ударні, електромузичні інструменти). Вимоги до якості. Маркування.

Іграшки. Соціальне призначення, їх роль і значення розвитку дітей. Класифікація за педагогічним призначенням. Характеристика асортименту. Вимоги до якості.

Тема 17. Шкільно-письмові, канцелярські та офісні товари

Папір, картон та вироби з них: класифікація асортименту паперу і картону, характеристика виробів з паперу і картону білові (вироби, канцелярські вироби з паперу і картону, вироби санітарно-побутового призначення).

Шкільно-письмові, канцелярські та офісні товари: класифікація і характеристика асортименту. Пакування, маркування. Вимоги до якості.

Тема 18. Лісоматеріали

Стисла характеристика лісоматеріалів (дошки, бруски, шпон, фанера, столярні, деревинно-волоконні, деревинно-стружкові плити). Характеристика асортименту деревинних матеріалів, відмінні ознаки. Способи застосування в будівельній і меблевій промисловості.

Тема 19. Меблеві товари

Загальні дані про меблеві товари, вимоги до них. Класифікація меблів за матеріалами, призначенням. Стили меблів. Характеристика асортименту столярних, гнутих, плетених меблів. Догляд за меблями при їх використанні. Маркування, пакування меблів, зберігання. Гарантійні терміни експлуатації. Килими: асортимент килимів машинного виготовлення, характерні особливості килимів: туркменських, закавказьких, виготовлених у різних районах Росії, тощо. Безворсі паласи України, Молдови, тощо. Маркування, пакування, транспортування та зберігання килимових виробів. Догляд за килимами під час користування ними та їх зберігання.

Тема 20. Будівельні матеріали

Загальні поняття про будівельні матеріали. Класифікація будівельних матеріалів (за матеріалами, видами, розмірами, походженнями, призначенням, тощо). Асортимент мінеральних, в'язучих речовин, листових скло матеріалів, скляних блоків і профілей, матеріалів для стін і перегородок,

покрівельних матеріалів, теплоізоляційних матеріалів, облицювальних і оздоблювальних матеріалів, матеріалів для підлоги, конструкційних профільних матеріалів, тощо.

Вимоги до якості. Призначення.

Санітарно-технічні вироби і установча арматура. Класифікація за призначенням. Характеристика асортименту виробів для ванних кімнат, для облаштування кухонь, виробів для облаштування туалетних кімнат, приладів для опалення приміщень. Маркування, зберігання будівельних матеріалів та санітарно-технічних виробів. Вимоги до якості. Призначення.

Тема 21. Товари побутової хімії

Поняття про товари побутової хімії, їх значення. Класифікація та характеристика асортименту товарів побутової хімії. Маркування товарів.

Клеї: характеристика асортименту рослинного, тваринного походження мінеральних, синтетичних. Маркування, зберігання, гарантійні терміни використання.

Лакофарбні товари. Класифікація, характеристика сикативів, оліфи, лаків, барвних поєднань тощо. Терміни використання.

Засоби для прання, миття та чищення текстильних виробів та предметів домашнього побуту. Синтетичні мийні засоби, їх переваги й недоліки. Асортимент. Допоміжні засоби для прання. Засоби, що видаляють плями, чистять, полірують предмети, їх види і властивості.

Тема 22. Мінеральні добрива. Засоби захисту рослин

Мінеральні добрива. Класифікація, асортимент, призначення. Терміни зберігання мінеральних добрив. Маркування товарів.

Класифікація і асортимент рослин.

Товарознавча характеристика квітів. Підготовка до продажу (правила зрізання квітів, первинна обробка квітів і саджанців). Умови зберігання зрізаних квітів і саджанців.

**Типова навчальна програма з предмета
«Організація та технологія торговельних процесів»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них лабораторно-практичні роботи</i>
М1	1.	Підготовка та організація робочого місця продавця непродовольчих товарів. Приймання товарів. Підготовка непродовольчих товарів до продажу, правила продажу товарів	2	
	2.	Організація роботи продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів	6	
	3.	Організація роботи продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів	6	
	4.	Організація роботи продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів	6	
	5.	Організація роботи продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів	6	
	6.	Організація роботи продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів	6	
	7.	Організація роботи продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин	6	
	Всього за модулем М1		26	

Тема 1. Підготовка та організація робочого місця продавця непродовольчих товарів. Приймання товарів. Підготовка непродовольчих товарів до продажу, правила продажу товарів

Поняття про робоче місце продавця непродовольчих товарів, значення правильної організації робочого місця, вимоги до організації робочого місця з дотриманням безпеки та дизайну. Утримання робочих місць у належному санітарному стані.

Організація, правила та порядок приймання непродовольчих товарів від постачальників. Приймання товарів від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання товарів

Значення попередньої підготовки непродовольчих товарів до продажу та операції з підготовки товарів до продажу. Поняття про розміщення та викладку непродовольчих товарів. Особливості підготовки до продажу непродовольчих товарів, правила та умови зберігання товарів.

Тема 2. Організація роботи продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Порядок приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Правила та порядок організації робочого місця продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Підготовка товарів до продажу.

Правила продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів та обслуговування відповідно до законодавства України.

Значення та мета вивчення споживчого попиту при реалізації текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Організація реклами товарів у підприємстві. Значення, задачі та вимоги до оформлення вітрин, вітринний інвентар та декоративні елементи, їх призначення. Організація та проведення акцій та презентацій текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Тема 3. Організація роботи продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Порядок приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Правила та порядок організації робочого місця продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Підготовка товарів до продажу.

Правила продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів та обслуговування відповідно до законодавства України.

Значення та мета вивчення споживчого попиту при реалізації хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Організація реклами товарів у підприємстві. Значення, задачі та вимоги до оформлення вітрин, вітринний інвентар та декоративні елементи, їх призначення. Організація та проведення акцій та презентацій хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Тема 4. Організація роботи продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Порядок приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Правила та порядок організації робочого місця продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Підготовка товарів до продажу.

Правила продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів та обслуговування відповідно до законодавства України.

Значення та мета вивчення споживчого попиту при реалізації парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Організація реклами товарів у підприємстві. Значення, задачі та вимоги до оформлення вітрин, вітринний інвентар та декоративні елементи, їх призначення. Організація та проведення акцій та презентацій парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Тема 5. Організація роботи продавця електро побутових та посудогосподарчих товарів

Порядок приймання електро побутових та посудогосподарчих товарів від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання електро побутових та посудогосподарчих товарів.

Правила та порядок організації робочого місця продавця електро побутових та посудогосподарчих товарів. Підготовка товарів до продажу.

Правила продажу електро побутових та посудогосподарчих товарів та обслуговування відповідно до законодавства України.

Значення та мета вивчення споживчого попиту при реалізації електро побутових та посудогосподарчих товарів.

Організація реклами товарів у підприємстві. Значення, задачі та вимоги до оформлення вітрин, вітринний інвентар та декоративні елементи, їх призначення. Організація та проведення акцій та презентацій електро побутових та посудогосподарчих товарів.

Тема 6. Організація роботи продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Порядок приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Правила та порядок організації робочого місця продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Підготовка товарів до продажу.

Правила продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів та обслуговування відповідно до законодавства України.

Значення та мета вивчення споживчого попиту при реалізації товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Організація реклами товарів у підприємстві. Значення, задачі та вимоги до оформлення вітрин, вітринний інвентар та декоративні елементи, їх призначення. Організація та проведення акцій та презентацій товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Тема 7. Організація роботи продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Порядок приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин від матеріально-відповідальної особи у відділ та для дрібно-роздрібної торгівлі. Особливості приймання некомплектних, неякісних товарів та інші випадки порушення під час приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Правила та порядок організації робочого місця продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Підготовка товарів до продажу.

Правила продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин та обслуговування відповідно до законодавства України.

Значення та мета вивчення споживчого попиту при реалізації лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Організація реклами товарів у підприємстві. Значення, задачі та вимоги до оформлення вітрин, вітринний інвентар та декоративні елементи, їх призначення. Організація та проведення акцій та презентацій лісоматеріалів,

меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

**Типова навчальна програма з предмета
«Реєстратори розрахункових операцій»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них лабораторно-практичні роботи</i>
М1	1.	Поняття про реєстратори розрахункових операцій (РРО)	2	
	2.	Будова реєстраторів розрахункових операцій (РРО)	4	2
	3.	Підготовка РРО до роботи	4	2
	4.	Робота продавця непродовольчих товарів з РРО.	8	4
	5.	Заключні операції роботи з РРО	8	4
	Всього за модулем М1		26	12

Тема 1. Поняття про реєстратори розрахункових операцій

Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг». Поняття про реєстратори розрахункових операцій (РРО), переваги їх застосування. Значення застосування РРО у сфері торгівлі. Основні операції та фіскальні можливості РРО. Типи та моделі РРО.

Тема 2. Будова реєстраторів розрахункових операцій (РРО)

Основні параметри та технічні можливості РРО. Види касових стрічок. Термін зберігання контрольної стрічки. Основні блоки РРО, їх характеристика та призначення. Режим роботи РРО. Відмінні особливості будови та роботи різних типів та моделей РРО.

Лабораторно-практична робота

Вивчення будови реєстраторів розрахункових операцій.

Тема 3. Підготовка РРО до роботи

Підготовка РРО до початку роботи. Підготовчі операції з РРО та порядок їх проведення. Показники блоку індикації. Касові документи підготовчих операцій (нульові чеки, денний звіт, чек на ввід службової суми), їх призначення та порядок зберігання.

Лабораторно-практична робота

Підготовка РРО (комп'ютерно-касових систем) до початку роботи: вмикання; перевірка наявності чекової та контрольної стрічок (заправка паперових стрічок та оформлення контрольної стрічки за необхідністю або перевірка справності терміналу); введення пароллю; отримання нульових чеків для перевірки справності блоку друку та відповідності вказаної дати і

часу. Отримання денного звіту. Визначення інформації блоку індикації. Визначення реквізитів отриманих документів.

Тема 4. Робота продавця непродовольчих товарів з РРО

Робота в режимі реєстрації. Чеки різних видів та їх реквізити. Алгоритми отримання чеків різних видів. Відмова від будь-якої покупки в межах незакінченого чека. Порядок проведення розрахунків з покупцями. Порядок повернення грошей споживачу за неякісний товар та оформлення Акта про видачу коштів при поверненні товару.

Лабораторно-практичні роботи

Реєстрація покупки та отримання чеків різних видів , робота зі сканером. Виконання операції відмови від будь-якої покупки в межах незакінченого чека. Виведення грошей з РРО за повернутий товар. Оформлення Акта про видачу коштів при поверненні товару споживачем. Визначення реквізитів отриманих чеків.

Тема 5. Заключні операції роботи з РРО

Заклучні операції та порядок їх виконання з РРО. Порядок визначення результатів роботи касира за зміну. Звітні касові документи. Книга обліку розрахункових операцій (КОРО), її реквізити та порядок ведення. Неполадки РРО, їх причини та способи усунення.

Лабораторно-практичні роботи

Отримання денних звітів на кінець роботи, отримання фіскального звітного чека з обнуленням оперативної пам'яті. Визначення реквізитів фіскальних звітних чеків на кінець дня. Складання покупного опису. Визначення результатів роботи за зміну. Оформлення Акта про видачу коштів при поверненні товару споживачем. Оформлення КОРО. Усунення найпростіших неполадок з РРО.

**Типова навчальна програма з предмета
«Психологія та етика ділових відносин»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них лабораторно-практичні роботи</i>
<i>M1</i>	1.	Значення знань з психології у процесі роботи з людьми	1	
	2.	Психічні процеси і стани, їх вплив на діяльність продавця	2	
	3.	Індивідуальні психологічні властивості особистості	2	
	4.	Психологія діяльності та праці	2	
	5.	Спілкування як засіб комунікативного зв'язку	2	
	6.	Особливості спілкування у роботі продавця	2	
	7.	Психологія процесу купівлі-продажу	2	
	<i>Всього за модулем M1</i>		<i>13</i>	

Тема 1. Значення знань з психології у процесі роботи з людьми

Поняття про психологію та етику, значення предмета. Психологія торгівлі та її завдання.

Особливості обслуговування споживачів в залежності від їх емоційного стану, типу темпераменту, індивідуальних особливостей.

Тема 2. Психічні процеси і стани, їх вплив на діяльність продавця

Поняття про психологію та етику, значення предмета. Психологія торгівлі та її завдання.

Поняття про психічні явища: процеси, властивості, стани. Їх роль у роботі продавця. Пізнавальні психічні процеси: відчуття, сприйняття, пам'ять, уява, мислення, мовлення. Вольові та емоційні процеси. Розпізнавання емоційних станів людини. Особливості обслуговування споживачів в залежності від їх емоційного стану.

Тема 3. Індивідуальні психологічні властивості особистості

Поняття про темперамент. Типи темпераменту, їх характеристика. Поняття про характер. Основні риси характеру, залежність рис характеру від темпераменту людини. Вплив темпераменту на роботу продавця. Позитивні риси характеру продавця. Поняття про здібності. Вимоги до професійних здібностей працівника торгівлі, їх значення в роботі продавця.

Тема 4. Психологія діяльності та праці

Поняття про діяльність та класифікація видів діяльності. Праця як основна форма діяльності людини. Провідні види діяльності залежно від віку. Види діяльності за результатами впливу суб'єкта на об'єкт. Структура досвіду людини. Поняття про психологію праці: утягуваність, стійка працездатність, утомлюваність. Залежність ефективності праці продавця від психологічних умов трудової діяльності.

Тема 5. Спілкування як засіб комунікативного зв'язку

Поняття про спілкування. Види, засоби спілкування. Найпоширеніші способи впливу один на одного: переконання, навіювання, примушення. Роль мови у встановленні контактів. Вербальні і невербальні контакти. Бар'єри у спілкуванні. Ефективне спілкування.

Тема 6. Особливості спілкування у роботі продавця

Поняття про мовну поведінку продавця. Техніка ведення короткої розмови. Прийоми спілкування, які викликають позитивне враження у покупця. Формування відкритих питань.

Психологія поведінки продавця в процесі спілкування. Культура спілкування продавця в колективі, його адаптація до умов праці.

Практична робота

Культура спілкування в роботі продавця.

Тема 7. Психологія процесу купівлі-продажу

Поняття «покупець». Типи покупців: говіркі, мовчазні, неквапливі, нервові, рішучі, недовірливі. Покупці похилого віку і особи з фізичними вадами. Особливості обслуговування дітей та молоді. Етапи процесу купівлі: попередній, початковий, основний, заключний. Чинники, що впливають на прийняття рішення про покупку. Психологічний вплив реклами. Етапи процесу продажу: попередній, початковий, основний, заключний.

**Типова навчальна програма з предмета
«Облік і звітність»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них лабораторно-практичні роботи</i>
M1	1.	Загальна характеристика господарського обліку	1	
	2.	Документація господарських операцій	8	2
	3.	Матеріальна відповідальність у торговельних підприємствах	8	2
	4.	Облік товарів матеріально-відповідальними особами	8	2
	Всього за модулем M1		25	6

Тема 1. Загальна характеристика господарського обліку

Поняття про господарський облік, його значення. Види обліку, їх характеристика. Облікові вимірники. Завдання бухгалтерського обліку. Організація бухгалтерського обліку в торговельних підприємствах.

Тема 2. Документація господарських операцій

Поняття про документи і документацію. Реквізити документів. Вимоги до оформлення первинних документів. Поняття про документообіг і організацію зберігання документів у торговельних підприємствах.

Практична робота

Заповнення реквізитів супровідних документів.

Тема 3. Матеріальна відповідальність у торговельних підприємствах

Поняття про матеріальну відповідальність в торгівлі, її види. Матеріально-відповідальні особи. Форми матеріальної відповідальності, її документальне оформлення. Порядок відшкодування збитків від нестач матеріально-відповідальними особами.

Практична робота

Заповнення договорів про матеріальну відповідальність та доручень.

Тема 4. Облік товарів матеріально-відповідальними особами

Поняття про облік товарно-матеріальних цінностей, його значення в роботі продавця. Поняття про інвентаризацію. Підготовка товарів до інвентаризації.

Практична робота

Підготовка документів до проведення інвентаризації.

**Типова навчальна програма з предмета
«Охорона праці»**

<i>№ модуля</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них лабораторно-практичні роботи</i>
M1	1.	Правові та організаційні основи охорони праці	2	
	2.	Основи безпеки праці під час роботи у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів	2	
	3.	Основи безпеки праці у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів	2	
	4.	Основи безпеки праці у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів	2	
	5.	Основи безпеки праці у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів	2	
	6.	Основи безпеки праці у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів	2	
	7.	Основи безпеки праці у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин	2	
	Всього за модулем M1		14	

Тема 1. Загальні відомості про потенціал небезпек. Організація роботи з охорони праці в торгівлі

Основні законодавчі акти з охорони праці: Конституція України, Закон України "Про охорону праці", Кодекс законів про працю України, Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності", Основи законодавства України про охорону здоров'я, Закон України "Про пожежну безпеку", Закон України "Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку". Закон України "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення", Закон України „Про колективні договори і угоди”.

Загальні питання безпеки праці. Перелік робіт з підвищеною небезпекою, для проведення яких потрібне спеціальне навчання і щорічна перевірка знань з охорони праці.

Загальні відомості про потенціал небезпек. Основні небезпеки під час проведення робіт за професією “Продавець непродовольчих товарів” в торговельній галузі.

Роботи з підвищеною небезпекою в торгівлі. Вимоги безпеки праці при експлуатації машин, механізмів, обладнання та устаткування, які використовуються в торговельній мережі. Технічні вимоги безпеки праці при експлуатації вантажно-розвантажувального, механічного, теплового та холодильного устаткування. Захист від дії хімічних і біологічних чинників. Зони безпеки та їх огороження. Світлова і звукова сигналізація. Попереджувальні надписи, сигнальні фарбування. Знаки безпеки. Засоби колективного та індивідуального захисту від небезпечних і шкідливих виробничих факторів в торгівлі. Спецодяг, спецвзуття та інші засоби індивідуального захисту. Захист від шуму, пилу, газу, вібрацій, несприятливих метеорологічних умов. Мікроклімат виробничих приміщень. Прилади контролю безпечних умов праці, порядок їх використання. Правила та заходи щодо попередження нещасних випадків і аварій. Вимоги безпеки у навчальних, навчально-виробничих приміщеннях навчальних закладів.

Щорічні медичні огляди працюючих неповнолітніх в торгівлі, осіб віком до 21 року.

Засоби надання першої допомоги. Медична аптечка, її склад, призначення, правила користування.

Способи реанімації. Методи штучного дихання. Положення потерпілого і дії особи, яка надає допомогу. Непрямий масаж серця. Порядок одночасного виконання масажу серця та штучного дихання.

Тема 2. Основи безпеки праці під час роботи у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Основні вимоги безпеки праці продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Вимоги безпеки праці під час роботи з обладнанням, інвентарем, під час розміщення та викладки товарів. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Заходи електро та пожежної безпеки у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Тема 3. Основи безпеки праці у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Основні вимоги безпеки праці продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Вимоги безпеки праці під час роботи з обладнанням, інвентарем, під час розміщення, викладки та зберігання товарів. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Заходи електро та пожежної безпеки у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Тема 4. Основи безпеки праці у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Основні вимоги безпеки праці продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Вимоги безпеки праці під час роботи з обладнанням, інвентарем, під час розміщення та викладки товарів. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Заходи електро та пожежної безпеки у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Тема 5. Основи безпеки праці у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів

Основні вимоги безпеки праці продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів. Вимоги безпеки праці під час роботи з обладнанням, інвентарем, під час розміщення, викладки та перевірки роботи електропобутових та посудогосподарчих товарів. Вимоги безпеки до електропроводів, шнурів та розеток. Правила поведінки продавця при виявленні несправних електропобутових товарів. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів. Заходи електро та пожежної безпеки у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Тема 6. Основи безпеки праці у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Основні вимоги безпеки праці продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Вимоги безпеки праці під час роботи з обладнанням, інвентарем, під час розміщення та викладки товарів. Правила поведінки продавця при потраплянні отруйних речовин на окремі частини тіла. Безпека експлуатації торгово-технологічного обладнання, перевірки роботи тренажерів. Правила безпеки праці при демонстрації тренажерів. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Заходи електро та пожежної безпеки у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Тема 7. Основи безпеки праці у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Основні вимоги безпеки праці продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Вимоги безпеки праці під час роботи з обладнанням, інвентарем, під час розміщення та викладки товарів. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Заходи електро та пожежної безпеки у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Типова навчальна програма

з виробничого навчання та виробничої практики

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 3-го розряду

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>
I. Виробниче навчання		
1.	Вступне заняття. Знайомство з торговельним підприємством. Охорона праці та пожежна безпека в підприємстві. Кваліфікаційні вимоги до продавця непродовольчих товарів 3-го розряду	6
2.	Обладнання торговельного підприємства, принципи його розміщення. Оволодіння навичками роботи з інвентарем, інструментом	6
3.	Організація торгово-технологічного процесу	12
4.	Робота з реєстраторами розрахункових операцій (РРО)	24
5.	Навчання у відділах	144
5.1	<i>Відділ текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів</i>	24
5.2	<i>Відділ хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів</i>	24
5.3	<i>Відділ парфумерно-косметичних та галантерейних товарів</i>	24
5.4	<i>Відділ електропобутових та посудогосподарчих товарів</i>	24
5.5	<i>Відділ товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів</i>	24
5.6	<i>Відділ лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин</i>	24
6.	Інвентаризація товарів у підприємстві	12
7.	Участь в оформленні торговельного залу і вітрин	6
	Перевірні роботи	6
	Всього годин	216
II. Виробнича практика		
1.	Ознайомлення з торговельним підприємством. Організація охорони праці на підприємстві	14
2.	Самостійна робота продавця непродовольчих товарів 3 розряду Кваліфікаційна пробна робота	154
	Всього годин	168
	Разом	384

I. Виробниче навчання

Тема 1. Вступне заняття. Знайомство з торговельним підприємством. Охорона праці та пожежна безпека в підприємстві. Кваліфікаційні вимоги до продавця непродовольчих товарів 3-го розряду

Ознайомлення з підприємством. Ознайомлення з режимом роботи та правилами внутрішнього розпорядку, методами продажу товарів. Ознайомлення з видами матеріальної відповідальності в підприємстві, з правами та обов'язками продавців щодо збереження товарно-матеріальних цінностей. Ознайомлення з книгою відгуків та пропозицій.

Вивчення вимог з техніки безпеки праці та електробезпеки на робочому місці. Ознайомлення з основними правилами та інструкціями з безпеки праці та електробезпеки, їх виконання. Ознайомлення з заходами пожежної безпеки. Ознайомлення з правилами поведінки у випадку виникнення пожежі. Ознайомлення з правилами користування первинними засобами гасіння пожежі.

Вивчення кваліфікаційних вимог до продавця непродовольчих товарів 3-го розряду.

Тема 2. Обладнання магазину, принципи його розміщення. Оволодіння навичками роботи з інвентарем, інструментом

Інструктаж з охорони праці та організації робочого місця продавця непродовольчих товарів.

Ознайомлення з основними видами немеханічного обладнання торгового залу підприємства, яке використовується для розміщення виставкового, резервного, робочого запасів товару. Ознайомлення з видами інвентарю, його розпізнавання за призначенням. Правила користування ним.

Тема 3. Організація торгово-технологічного процесу

Інструктаж з охорони праці і організації робочого місця продавця при підготовці товарів до продажу та продажу товарів.

Вправи

Ознайомлення з організацією торгово-технологічного процесу в підприємстві.

Організація та порядок приймання товарів від постачальника. Дії продавця при прийманні неякісних, некомплектних товарів.

Підготовка робочого місця продавця: ознайомлення з основними етапами підготовки робочого місця, розпізнавання видів інвентарю за призначенням. Оволодіння навичками догляду за робочим місцем, інвентарем, інструментами і утримання їх у відповідному санітарному стані протягом робочого дня.

Поповнення робочого запасу товарів: розпаковка товарів, визначення кількості товарів згідно маркування. Перевірка цілісності тари та наявності

необхідних маркувальних позначень. Розшифровування маркування на тарі та товарі.

Підготовка товарів до продажу: ознайомлення із загальними операціями підготовки товарів до продажу. Ознайомлення з методами викладки товарів різними способами за групами, постачальниками, призначенням, зручністю в роботі, санітарними вимогами. Ознайомлення з видами цінників, порядком їх розміщення та перевірки.

Ознайомлення з основними елементами обслуговування покупців. Оволодіння основними прийомами по виявленню попиту покупців, показу товарів, схемою надання консультацій. Пропонування нових, супутніх та взаємозамінних товарів. Продаж товарів.

Тема 4. Робота з реєстраторами розрахункових операцій (РРО)

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця з РРО.

Вправи

Ознайомлення з основними правилами та інструкціями з охорони праці при роботі з РРО. Розпізнавання видів РРО, основних блоків, замків і ключів та їх призначення.

Організація робочого місця касира: отримання службової суми, запасу чекової та контрольної стрічок, необхідного інвентарю, приведення робочого місця в належний санітарний стан.

Підготовка РРО до роботи: підключення РРО до електромережі, оформлення контрольної стрічки, заправка чекової та контрольної стрічок, отримання нульового чека, внесення службової суми в пам'ять РРО, отримання звіту оператора, розміщення службової суми в грошовому ящику. Оформлення книги обліку розрахункових операцій (КОРО) на початок роботи.

Відпрацювання навичок роботи з РРО: проведення покупки через РРО на кількість, зі здачею, з анулюванням будь-якої покупки, ознайомлення з чеками та їх реквізитами. Усунення найпростіших неполадок РРО.

Виконання заключних операцій при роботі з РРО: отримання фіскальних звітних чеків (на кінець робочого дня, зміни), визначення результатів роботи касира, оформлення КОРО в кінці роботи.

Приведення робочого місця касира в належний санітарний стан після закінчення роботи.

Тема 5. Навчання у відділах

Відділ текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів,

консультація щодо конструктивних особливостей текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, правил догляду за ними. Визначення розмірів швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Відмірювання текстильних товарів. Особливості зберігання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Відділ хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо конструктивних особливостей хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, правил догляду за ними. Визначення розмірів хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Особливості зберігання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Відділ парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо призначення, властивостей, правил використання і збереження товарів. Особливості зберігання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Поради покупцям щодо користування парфумерно-косметичними товарами.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Відділ електропобутових та посудогосподарчих товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Розпізнавання видів та асортименту електропобутових та посудогосподарчих товарів. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо призначення, властивостей, правил експлуатації та догляду за

електропобутовими та посудогосподарчими товарами. Особливості зберігання електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Відділ товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо особливостей товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, правил догляду за ними. Особливості зберігання товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, забезпечення товарного сусідства, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Відділ товарів культурно-побутового призначення

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі товарів культурно-побутового призначення.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту товарів культурно-побутового призначення. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо конструктивних особливостей, призначення, властивостей, правил експлуатації та догляду за товарами культурно-побутового призначення. Особливості зберігання товарів культурно-побутового призначення, електронних приладів.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу телерадіотоварів.

Відділ товарів для фізичної культури, спорту, туризму

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту товарів для фізичної культури, спорту, туризму. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо конструктивних особливостей, призначення товарів для фізичної культури, спорту, туризму, правила догляду за ними. Особливості зберігання товарів для фізичної культури, спорту, туризму.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму.

Відділ лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів

Інструктаж з охорони праці під час роботи продавця у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів.

Вправи

Розпізнавання видів та асортименту лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів. Визначення якісних характеристик, відмінних особливостей. Обслуговування покупців, показ товарів, консультація щодо конструктивних особливостей, матеріалів виготовлення, правил експлуатації та догляду лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів. Зважування будівельних матеріалів. Особливості зберігання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів.

Особливості підготовки робочого місця продавця відділу. Особливості підготовки товарів до продажу, комплектування товарів. Відпрацювання прийомів продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів.

Тема 6. Інвентаризація товарів у підприємстві

Інструктаж з охорони праці під час проведення інвентаризації товарів і тари в торговельному підприємстві (відділі).

Вправи

Ознайомлення з порядком і технікою проведення інвентаризації. Участь в підготовці непродовольчих товарів і тари до інвентаризації.

Тема 7. Участь в оформленні торговельного залу і вітрин

Інструктаж з охорони праці і організації робочого місця продавця при оформленні торговельного залу і вітрин.

Вправи

Ознайомлення з видами інвентарю, реквізитом, обладнанням для оформлення вітрин відділу та торговельного залу. Відпрацювання основних прийомів оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин торговельного підприємства.

II. Виробнича практика

Тема 1. Ознайомлення з торговельним підприємством. Організація охорони праці на підприємстві

Інструктажі з питань охорони праці та пожежної безпеки на підприємстві, їх документальне оформлення. Ознайомлення з документацією протипожежної безпеки, планами евакуації підприємства.

Ознайомлення з видами діяльності, структурою та характеристикою торговельного підприємства.

Ознайомлення з технікою, устаткуванням, новітніми технологіями, асортиментом продукції, що реалізує підприємство. Ознайомлення з правилами роботи, правилами внутрішнього розпорядку, посадовими обов'язками продавця непродовольчих товарів; видами матеріальної відповідальності на підприємстві, обов'язками, пов'язаними зі збереженням матеріальних цінностей.

Ознайомлення з організацією робочих місць підприємств торгівлі – баз практики.

Тема 2. Самостійна робота продавця непродовольчих товарів 3-го розряду

Самостійне виконання робіт на робочому місці продавця непродовольчих товарів 3-го розряду у відділах торговельного підприємства відповідно до вимог кваліфікаційної характеристики. Дотриманням технічних вимог безпеки праці, використання новітніх технологій, устаткування, сучасних методів праці.

Примітка

Детальна програма виробничої практики розробляється кожним навчальним закладом окремо з врахуванням спеціалізації та умов праці торговельних підприємств, затверджується в установленому порядку та погоджується з торговельним підприємством.

Кваліфікаційна пробна робота

Приклади робіт

1. Підготуйте робоче місце продавця відділу до роботи.
2. Підготуйте товари відділу до продажу.
3. Виконайте викладку товарів відповідно до вимог підприємства.
4. Розмістіть товар у відділі та забезпечте його зберігання.
5. Перевірте якість товарів за результатами зовнішнього огляду.
6. Перевірте справність виробничого інвентарю та інст рументів.
7. Підготуйте товар до інвентаризації.
8. Підрахуйте гроші (виручку) та здайте їх у порядку, встановленому на підприємстві.
9. Отримайте і розмістіть пакувальний матеріал у відділі.
10. Розшифруйте маркування на споживчій і транспортній тарі.

Критерії кваліфікаційної атестації випускників

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: 3 розряд

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ:

1. Асортимент, якісні характеристики товарів певної групи.
2. Виробників товарів, умови зберігання, технічні можливості товарів, дефекти товарів;
3. Умови експлуатації, гарантійні терміни експлуатації товарів.
4. Перелік додаткових послуг, що надаються покупцеві.
5. Перелік товарів належної якості, що не підлягають обміну (поверненню).
6. Правила підготовки товарів до продажу.
7. Способи показу і упакування товарів.
8. Принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин.
9. Розшифрування маркування товару, штрихового коду.
10. Прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, демонстрації, комплектування товарів. Принципи роботи та експлуатації складно-технічних товарів.
11. Шкали розмірів і правила їх визначення.
12. Правила зберігання контрольно-касових стрічок та книги КОРО.
13. Правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО.
14. Правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів.
15. Порядок розрахунку з покупцями в тому числі і за кредитними картками.
16. Правила поводження з тарою.
17. Порядок та правила обміну товарів.
18. Правила продажу непродовольчих товарів.
19. Правила торговельного обслуговування населення.
20. Правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
21. Основи підприємницької діяльності

УМІЄ:

1. Приймати товари.
2. Обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії.
3. Консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін.
4. Здійснювати відмірювання, зважування, комплектацію, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку.
5. Готувати товар до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробу, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості, підпрасовувати.
6. Готувати робоче місце: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО або контрольно-касову книгу, отримувати і готувати пакувальний матеріал.
7. Розміщувати та викладати товари за групами, видами, сортами з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи.
8. Заповнювати та прикріплювати цінніки.
9. Оформлювати внутрішні та зовнішні вітрини.
10. Підраховувати гроші (чеки) та здавати їх у встановленому порядку.
11. Звіряти суму реалізації з фіскальними звітами РРО.
12. Прибирати нереалізовані товари і тару.
13. Готувати товари до інвентаризації.
14. Раціонально та ефективно організовувати працю на робочому місці.
15. Додержуватись норм технологічного процесу.
16. Не допускати вад в роботі, порушень естетичних норм поведінки.
17. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, додержуватися норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.
18. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

Спеціалізації

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: асортимент, якісні характеристики текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, виробників товарів, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів до продажу;

способи показу і демонстрації, упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення зовнішніх та внутрішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; порядок обміну товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Уміє: обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати відмірювання текстильних товарів, підрахунок їх вартості, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробів, підprasовувати. Готувати робоче місце продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за видами, призначенням, виробниками з урахуванням частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори до інвентаризації.

Продвець хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: асортимент, якісні характеристики хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, виробників товарів; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення зовнішніх та внутрішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми підбору, примірки, хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі

виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; порядок обміну хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Уміє: обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд, комплектувати товари. Готувати робоче місце продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари за видами, з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари до інвентаризації.

Продавець парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: асортимент, якісні характеристики парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки парфумерно-косметичних та галантерейних товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; правила визначення розмірів галантерейних товарів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; порядок обміну парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Уміє: обслуговувати покупців, пропонувати парфумерно-косметичні

та галантерейні товари, демонструвати їх у дії, консультувати щодо конструктивних особливостей парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати відмірювання галантерейних товарів, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати парфумерно-косметичні та галантерейні товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд товарів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за видами, з урахуванням частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати парфумерно-косметичні та галантерейні товари до інвентаризації.

Продавець електропобутових та посудогосподарчих товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: асортимент, якісні характеристики електропобутових та посудогосподарчих товарів, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки електропобутових та посудогосподарчих товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми підбору, комплектування товарів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну електропобутових та посудогосподарчих товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Уміє: обслуговувати покупців, показувати електропобутові та посудогосподарчі товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей електропобутових та посудогосподарчих товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін. Здійснювати комплектування товарів, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати електропобутові та

посудогосподарчі товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд товарів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати електропобутові та посудогосподарчі товари за видами, виробниками, технічними характеристиками, призначенням. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати електропобутові та посудогосподарчі товари до інвентаризації.

Продавець товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: асортимент, якісні характеристики товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення зовнішніх та внутрішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, комплектування товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Уміє: обслуговувати покупців, показувати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін. Здійснювати комплектування товарів, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній

вигляд виробів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари за видами, з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини. Готувати товари для фізичної культури, спорту, туризму, музичні товари, іграшки, канцелярські товари до інвентаризації.

Продавець лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: асортимент, якісні характеристики лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, виробників товарів, технічні можливості; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішніх та зовнішніх вітрин; розшифрування штрихового коду товарів; прийоми показу товарів та комплектування товарів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при роботі у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Уміє: обслуговувати покупців, показувати лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали, товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін. Здійснювати зважування, комплектування, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-

кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати до продажу лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали, товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробів, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості. Готувати робоче місце продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за видами, з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари ціnnиками. Оформляти вітрини. Готувати лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали, товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин до інвентаризації.

Перелік основних обов'язкових засобів навчання

№ з/п	Найменування	Кількість на групу з 15 осіб		Примітка
		для індивіду ального користува ння	для групового користува ння	
1	2	3	4	5
I	Нормативно-правові документи, інструкції щодо організації торгівлі	1	15	
II	Обладнання			
1	Ваговимірювальне обладнання:			
1.1	Ваги ВН-10-Ц13 з комплектом гир			
1.2	Ваги товарні з комплектом гир		2	
1.3	Ваги електронні різних типів			
2	Пакувальні матеріали			
3	Касові кабінки нового зразка для ККС	1	15	
III	Інструменти			

IV	Прилади і пристрої			
1	РРО різних типів:		15	
1.	ККС різних типів			
3.	Чекові стрічки для всіх типів РРО		15	
4.	Запасні касети з фарбуючою стрічкою		5	



**Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України**

***Державний стандарт
професійно-технічної освіти***

ДСПТО 5220.OG.52.00-2014
(позначення стандарту)

Професія: Продавець непродовольчих товарів

Код: 5220

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

**Видання офіційне
Київ - 2014**

Освітньо-кваліфікаційна характеристика випускника професійно-технічного навчального закладу

(підприємства, установи та організації, що здійснюють (або забезпечують) підготовку
(підвищення кваліфікації) кваліфікованих робітників)

1. Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

2. Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

3. Кваліфікаційні вимоги

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування товарів внутрішніми кодами; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних вітрин та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів; порядок приймання товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу торгового залу, брати участь в прийманні товарів. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживчі якості. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати і оформлювати подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь в складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь в інвентаризації товарів.

Спеціалізації

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; ознаки сортності, органолептичні методи

визначення якості текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати з РРО. Оформлювати внутрішні та зовнішні вітрини. Складати і оформлювати подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець звітного періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець парфумерно-косметичних та галантерейних товарів
Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець електропобутових та посудогосподарчих товарів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення електропобутових та посудогосподарчих товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості електропобутових та посудогосподарчих товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами електропобутових та посудогосподарчих товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання електропобутових та посудогосподарчих товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання товарів для

фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про

надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

4. Загальнопрофесійні вимоги

4.1. Рационально й ефективно організовувати роботу у секції, відділі, торговому залі.

4.2. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу.

4.3. Постійно підвищувати культуру обслуговування, не допускати втрати робочого часу.

4.4. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.

4.5. Використовувати, в разі необхідності, засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.6. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.7. Знати інформаційні технології в обсязі, що є необхідним для виконання професійних обов'язків.

4.8. Володіти обсягом знань з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності.

4.9. Використовувати в роботі новітні інформаційні технології.

5. Вимоги до освітнього, освітньо-професійного рівнів, кваліфікації осіб

5.1. При продовженні професійно-технічної освіти

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду; без вимог до стажу роботи.

5.2. При підвищенні кваліфікації

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду; стаж роботи за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду не менше 1 року.

5.3. Після закінчення навчання

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду.

6. Сфера професійного використання випускника

Торгівля.

7. Специфічні вимоги

7.1. Вік: прийняття на роботу після закінчення строку навчання здійснюється відповідно до законодавства.

7.2. Стать: чоловіча, жіноча (обмеження отримання професії по статевій приналежності визначається переліком важких робіт і робіт із шкідливими та небезпечними умовами праці, на яких забороняється використання праці жінок, затверджених наказом МОЗ України №256 від 29.12.1993).

7.3. Медичні обмеження.

Перелік протипоказань для роботи за професіями, визначеними в Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам (затверджено Наказом Міністерством охорони здоров'я України від 23.07.2002 № 280)

Приклади робіт

Надає характеристики асортименту товарів.

Бере участь у прийманні товарів.

Повідомляє відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості).

Вилучає нестандартні, деформовані, забруднені товари.

Заповнює і прикріплює ярлики цін до товарів.

Консультує покупця про ціну товарів, їх споживчі якості.

Пропонує взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту.

Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів.

Оформляє зовнішні та внутрішньомагазинні вітрини.

Складає і оформляє подарункові та святкові набори.

Вивчає попит покупців.

Бере участь у складанні товарних звітів.

Звіряє суми, отримані від реалізації товарів, з показниками фіскальних звітних чеків.

Бере участь в інвентаризації товарів.

Типовий навчальний план

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

Загальний фонд навчального часу 888 годин

№ з/п	Навчальні предмети	Модуль 2	
		Кількість годин	
		Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
1.	Загальнопрофесійна підготовка	54	
1.1	Інформаційні технології	12	6
1.2	Основи правових знань	12	
1.3	Основи галузевої економіки і підприємництва	10	
1.5	Резерв часу	20	
3.	Професійно-теоретична підготовка	350	36
3.1	Товарознавство непродовольчих товарів	170	24
3.2	Організація та технологія торговельних процесів	52	
3.3	Реєстратори розрахункових операцій	38	12
3.5	Психологія та етика ділових відносин	36	
3.6	Облік і звітність	36	
3.7	Охорона праці	18	
4.	Професійно-практична підготовка	447	
4.1	Виробниче навчання	279	
4.2	Виробнича практика	168	
5.	Консультації	30	
6.	Державна кваліфікаційна атестація або кваліфікаційна атестація	7	
7.	Загальний обсяг навчального часу (без п.5)	858	42

Примітка:

- Для первинної професійної підготовки обов'язковим є вивчення програми за модулем М1 (див. ДСПТО Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду).

**Перелік кабінетів, лабораторій, майстерень для підготовки
кваліфікованих робітників за професією “Продавець непродовольчих
товарів”**

1. Кабінети:

- Організації та технології торговельних процесів
- Техніки і механізації торговельних розрахунків
- Охорони праці

2. Лабораторії:

- Товарознавства непродовольчих товарів
- Інформатики і інформаційних технологій

3. Майстерні:

- Магазин-майстерня (або інші майстерні за напрямками спеціалізації)

Примітка: для підприємств, організацій, що здійснюють професійне навчання кваліфікованих робітників:

- допускається зменшення кількості кабінетів, майстерень за рахунок їх об'єднання;
- індивідуальне професійне навчання кваліфікованих робітників може здійснюватись при наявності обладнаного робочого місця;
- предмет «Інформаційні технології» вивчається за згодою підприємств-замовників кадрів.

Типова навчальна з предмета
“Інформаційні технології”

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
M2	1	Засоби опрацювання інформації в торговельній сфері	2	
	2	Застосування мережі Internet в торгівлі	10	6
	<i>Всього за модулем M 2</i>		12	6

Тема 1. Засоби опрацювання інформації в торговельній сфері

Узагальнення знань за програмою модуля M1.

Засоби опрацювання інформації в торговельній сфері. Системи керування базами даних: програмні засоби ведення оброблення, контролю даних; сервісні засоби: програми копіювання, архівування, відновлення даних, антивірусні утиліти.

Тема 2. Застосування мережі Internet в торгівлі

Система пошуку товарів через мережу Internet, система продажу товарів потенційним покупцям.

Практичні роботи

1. Пошук товарів, циклу продаж в мережі Internet, її опрацювання, збереження, друк.

2. Застосування мережі Internet в торгівлі для вивчення ринку продовольчих товарів, веб-сайтів торговельних організацій, пропозицій Інтернет-магазинів.

3. Електронна пошта, її використання при виконанні галузевих задач: обмін інформацією в текстовому вигляді для прискорення прийняття рішень щодо торговельних операцій.

**Типова навчальна з предмета
«Основи правових знань»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
М2	1	Основи трудового права	4	1
	2	Основи адміністративного права	4	1
	3	Основи кримінального права	4	1
	<i>Всього за модулем М2</i>		12	3

Тема 1. Основи трудового права

Поняття про трудове право України. Колективний договір. Поняття трудового договору, його сторони та зміст. Порядок прийняття на роботу. Контракт - особливий вид трудового договору. Трудова книжка. Підстави припинення трудового договору. Робочий час працівників і його види. Види часу відпочинку. Особливості праці неповнолітніх. Трудова дисципліна. Обов'язки працівника. Порядок накладання дисциплінарних стягнень. Матеріальна відповідальність сторін трудового договору. Індивідуальні і колективні трудові спори.

Практична робота

Вирішення проблемних ситуацій, щодо порушення трудового права.

Тема 2. Основи адміністративного права

Поняття адміністративне право. Поняття про види адміністративних правопорушень. Адміністративна відповідальність у т оргівлі. Види адміністративних стягнень. Адміністративне судочинство в Україні.

Практична робота

Вирішення проблемних ситуацій, щодо адміністративної відповідальності у торгівлі.

Тема 3. Основи кримінального права

Поняття про кримінальне право. Загальна характеристика Кримінального кодексу України. Злочин: поняття та ознаки, види, склад. Кримінальна відповідальність. Кримінальне покарання та його види. Підстави звільнення від кримінального покарання.

Практична робота

Вирішення проблемних ситуацій, щодо кримінальної відповідальності.

**Типова навчальна з предмета
«Основи галузевої економіки і підприємництва»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
M2	1	Основи торгівлі в ринкових умовах. Роздрібна та оптова торгівля	2	
	2	Ціноутворення в ринковій економіці	2	
	3	Товарні запаси	2	
	4	Підприємництво в торгівлі. Прибуток та рентабельність торговельних підприємств	2	
	5	Оподаткування торговельних підприємств	2	
	Всього за модулем M2		10	

Тема 1. Основи торгівлі в ринкових умовах. Роздрібна та оптова торгівля

Характеристика торгівлі в сучасних умовах. Місце та роль ринку товарів і послуг, умови його формування. Попит, пропозиція, конкуренція, монополія-як елементи ринку, їх взаємозв'язок, особливості формування попиту та пропозиції на ринку споживчих товарів. Характеристика роздрібно торгівлі. Поняття об'єму продажу, товарної структури, товарного забезпечення, товарних запасів. Роль та функції оптової торгівлі, види оптової торгівлі. Показники роздрібно торгівлі, показники оптової торгівлі.

Тема 2. Ціноутворення в ринковій економіці

Основи ціноутворення. Порядок формування ціни – елементи ціни. Регульована, вільна ціна. Поняття еластичної ціни. Формування торговельної надбавки.

Тема 3. Товарні запаси

Поняття товарних запасів. Класифікація товарних запасів, їхнє економічне значення. Фактори впливу на оборотність та величину товарних запасів.

Тема 4. Підприємництво в торгівлі. Прибуток та рентабельність торговельних підприємств

Сутність підприємництва, умови його існування. Підприємство як визначальний суб'єкт ринкової економіки. Види підприємств. Підприємства роздрібно торгівлі та оптової торгівлі. Основи підприємництва в торгівлі. Поняття прибутку. Принципи формування прибутку в торгівлі. Прибуток і рентабельність.

Тема 5. Оподаткування торговельних підприємств

Система податків. Види податків. Податок на прибуток підприємств.

**Типова навчальна програма з предмета
«Товарознавство непродовольчих товарів»**

Модуль	№ теми	Назва теми	Кількість годин	
			Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
М2	1.	Поняття про товар і товарознавство як навчальну дисципліну	2	
	2.	Товарознавча характеристика і класифікація непродовольчих товарів:	8	
		Текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори	1	
		Хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари	1	
		Парфумерно-косметичні та галантерейні товари	1	
		Електропобутові та посудогосподарчі товари	1	
		Товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин	1	
		Товари культурно-побутового призначення	1	
		Товари для фізичної культури, спорту, туризму	1	
		Лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали	1	
	3.	Текстильні товари	8	2
	4.	Швейні товари	8	2
	5.	Трикотажні товари	8	2
	6.	Головні убори	6	
	7.	Хутряні товари	6	
	8.	Овчинно-шубні товари	4	2
	9.	Взуттєві товари	10	2
	10.	Парфумерні товари	4	2
	11.	Косметичні товари	8	
	12.	Галантерейні товари, ювелірні вироби	8	2
	13.	Електропобутові товари	10	2
	14.	Товари культурно-побутовогго призначення	10	2
	15.	Посудогосподарчі товари	10	2

M2	16.	Товари для спорту, туризму, полювання та рибної ловлі	8	2
	17.	Музичні товари та іграшки	8	
	18.	Шкільно-письмові, канцелярські та офісні товари	14	
	19.	Лісоматеріали	4	
	20.	Меблеві товари	10	
	21.	Будівельні матеріали	8	2
	22.	Товари побутової хімії	6	
	23.	Мінеральні добрива. Засоби захисту рослин	2	
Всього за модулем M2			170	24

Тема 1. Поняття про товар і товарознавство як навчальну дисципліну

Узагальнення знань з предмета «Товарознавство непродовольчих товарів»: асортимент, класифікація, якість товарів, вимоги до якості за програмою модуля M1.

Тема 2. Товарознавча характеристика та класифікація непродовольчих товарів

Текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил догляду, розмірних показників, органолептичних методів контролю якості текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил догляду, розмірних показників, органолептичних методів контролю якості хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Парфумерно-косметичні та галантерейні товари

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил догляду, розмірних показників, органолептичних методів контролю якості парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Електропобутові та посудогосподарчі товари

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил експлуатації, органолептичних методів контролю якості електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил використання, органолептичних методів контролю якості товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Товари культурно-побутового призначення

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил експлуатації, органолептичних методів контролю якості товарів культурно-побутового призначення.

Товари для фізичної культури, спорту, туризму

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, класифікація асортименту, правил експлуатації, органолептичних методів контролю якості товарів для фізичної культури, спорту, туризму.

Лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали

Засвоєння основних понять, властивостей товарів, асортименту, правил експлуатації, органолептичних методів контролю якості лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів.

Тема 3. Текстильні товари

Текстильні волокна, нитки та пряжа для виробництва тканин, штучного хутра, нетканих матеріалів. Класифікація волокон натуральних, штучних та хімічних. Штучні волокна (поліамідні, поліуретанові, полівінілхлоридні, поліолефінові), їх властивості.

Класифікація пряжі: за волокнистим складом, за способом виготовлення, за способом прядіння, за оздобленням.

Способи прядіння (гребінна, кардна, апаратна) для бавовняної, шовкової, вовняної, лляної пряжі. Класифікація ниток: залежно від ступеня кручення, за розтяжністю.

Ткацькі переплетення: класифікація, асортимент, їх вплив на зовнішній вигляд, фактуру, властивості тканини.

Оздоблення тканин – заключний етап для покращення зовнішнього вигляду, що залежить від виду волокна, виду пряжі, переплетення, призначення тканини.

Правила продажу тканин. Умови зберігання текстильних товарів. Органолептичні методи визначення якості текстильних товарів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Розпізнавання бавовняних, лляних, вовняних і шовкових тканин за асортиментними ознаками (волокнистим складом, виглядом пряжі, структурою переплетення, обробкою).

Тема 4. Швейні товари

Матеріали для швейного виробництва (основні, прокладочні, підкладкові, теплозахисні, оздоблювальні, для з'єднання деталей, фурнітура та прикраси одягу). Процес розробки одягу (моделювання, конструювання, підготовка тканин до розкрою, розкрій тканин, комплектування деталей, процес пошиття, процес волого-теплової обробки, заключні обробні операції). Розміри одягу, конструктивні особливості, типи фігур. Догляд за швейними виробами. Правила продажу швейних виробів. Органолептичні

методи визначення якості швейних виробів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Вивчення побудови асортименту швейних виробів (за матеріалами, призначенням, сезоном, статтю, розміром, складністю моделі, видом одягу, групою, підгрупою, конструкцією, наявності дефектів) (за зразками).

Тема 5. Трикотажні товари

Традиційні та нові види сировини трикотажного виробництва. Характеристика традиційних видів: змішана пряжа (бавовняна, віскозна, бавовняно-лавсанова, вовняно-лавсанова, тощо); штучні та синтетичні нитки (віскозний шовк, ацетатний шовк, тощо); високооб'ємна пряжа та нитки (вовняноподібна, нітронова, мерон, гофрон, тощо). Класифікація трикотажних переплетень (кулірних, основов'язаних), їх залежність від типу і класу трикотажних машин. Властивості трикотажу.

Особливості моделювання і конструювання трикотажних виробів. Способи виробництва трикотажних виробів: (кросні, регулярні, напіврегулярні). З'єднання деталей, волого-теплова обробка. Правила продажу трикотажних виробів. Органолептичні методи визначення якості трикотажних товарів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів. Догляд за трикотажними виробами.

Практична робота

Вивчення асортименту трикотажних виробів (за видом сировини, переплетення, оздоблення, статтю, сезоном, способом виробництва, групою, підгрупою, конструктивними особливостями, розміром, наявністю дефектів, сортом).

Тема 6. Головні убори

Статус головних уборів у моді. Традиційні і нетрадиційні способи виготовлення головних уборів з тканин (мембранний спосіб формування, центробіжне формування, гідромеханічний, гідровібраційний, гідродинамічний, гідроструминний способи формування). Конструктивні особливості, розміри головних уборів. Органолептичні методи визначення якості головних уборів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Тема 7. Хутряні товари

Загальні відомості про хутрово-хутряну сировину.

Класифікація хутрово-хутряної сировини: будова, склад, мінливість волосяного та шкірного покривів. Первинна обробка хутрово-хутряної сировини.

Класифікація хутрово-хутряного напівфабрикату. Асортимент та якість хутряних напівфабрикатів зимової та весняної групи. Шкурки морських тварин. Поняття кушнірського виробництва, значення моделювання, конструювання пошивного виробництва. Підбір хутра. Класифікація та асортимент хутряних виробів. Особливості виготовлення головних уборів. Правила продажу, догляду за хутряними виробами. Органолептичні методи визначення якості хутряних товарів. Асортимент нових товарів з хутра.

Тема 8. Овчинно-шубні товари

Загальні відомості про овчинно-шубні товари. Класифікація овчинно-шубних напівфабрикатів. Види овчинно-шубних товарів (некритих, з полімерним покриттям). Характеристика основних видів, вимоги до якості. Органолептичні методи визначення якості овчинно-шубних товарів. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Ознайомлення з новим у асортименті хутрово-хутряних і овчинно-шубних товарів, наявних у продажу в магазині.

Тема 9. Взуттєві товари

Взуттєві матеріали. Види шкіряної сировини. Класифікація та асортимент шкіряної сировини. Будова та типографія шкіри, особливості складу шкір різних тварин. Хімічний склад шкіряної сировини. Процес виробництва шкір (підготовчі операції, дублення, опорядження, обробка лицьової поверхні). Асортимент, класифікація натуральних шкір для деталей верху та низу взуття. Штучні та синтетичні взуттєві матеріали. Моделювання та конструювання взуття. Процес виробництва взуття.

Характеристика методів кріплення деталей низу (комбіновані, хімічні, механічні).

Гумове взуття: матеріали для виробництва із полімерів. Основи виробництва гумового взуття, методи виготовлення, види, асортимент, призначення.

Валяне взуття: сировина, виробництво, маркування. Правила продажу взуття. Догляд за взуттям. Органолептичні методи визначення якості взуттєвих товарів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Визначення асортименту штучних шкір та синтетичних взуттєвих матеріалів, методів кріплення, видів обробки, призначення, надання консультації покупцям.

Тема 10. Парфумерні товари

Парфумерні товари. Характеристика сировини парфумерного виробництва: запахні натуральні речовини рослинного і тваринного походження та синтетичні; етиловий спирт, барвники тощо. Етапи виробництва парфумерних товарів. Правила продажу парфумерних товарів. Органолептичні методи визначення якості парфумерних товарів. Асортимент нових товарів.

Тема 11. Косметичні товари

Косметичні товари: типи шкіри, сировина для виробництва (рослинні масла, жири, воски, нафтопродукти, спирти, вітаміни, настої лікувальних трав тощо). Характеристика лікувально-гігієнічних і декоративних косметичних товарів за складом сировини, властивостями, особливостями застосування, використання тощо. Вимоги до якості.

Гарантійні терміни зберігання парфумерно-косметичних товарів. Органолептичні методи визначення якості косметичних товарів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Туалетне мило: сировина, способи виробництва, пакування, маркування. Терміни реалізації. Органолептичні методи визначення якості туалетного мила. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Ознайомлення з асортиментом парфумерно-косметичних товарів та туалетного мила за складом сировини, виробництвом, призначенням.

Тема 12. Галантерейні товари

Текстильна галантерея: сировина, способи виробництва (підготовчі операції, ткацтво, обробка) стрічкоткацьких, плетених виробів, ниток, швейної галантереї, гардинно-тюлевих та мереживних виробів.

Вироби з пластичних мас і дрібно-виробних матеріалів. Стисла характеристика пластмас (термопластичних, термореактивних), способи виробництва.

Виробні матеріали, ріг, кість, перламутр та ін. Способи виробництва, обробні операції.

Металева галантерея: матеріали для виготовлення, виробництво, обробка поверхні, огранювання, закріплення деталей.

Шкіряна галантерея, види сировини, способи виробництва та оздоблення.

Щіткові вироби, дзеркала: сировина, виробництво, обробка.

Правила продажу галантерейних товарів. Органолептичні методи визначення якості галантерейних товарів. Асортимент нових товарів.

Ювелірні товари: матеріали для виготовлення (метали і сплави, дорогоцінні метали та їх сплави). Поняття проби. Ювелірні камені, їх класифікація (дорогоцінні камені, напівдорогоцінні, виробні, штучні та синтетичні, інші матеріали). Особливості конструкції та виробництва ювелірних виробів.

Загальна характеристика асортименту ювелірних виробів. Вимоги до якості.

Практична робота

Ознайомлення з асортиментом галантерейних товарів та ювелірних виробів, наявних у продажу в магазині.

Тема 13. Електропобутові товари

Побутова холодильна техніка. Конструкції холодильних приладів. Компресійні холодильні агрегати, абсорбційні холодильні агрегати – принцип дії, переваги і недоліки. Термоелектричні холодильники, конструкційні особливості, характеристики різних типів. Багатокамерні холодильні прилади, конструктивні особливості. Холодильні прилади з системою примусового охолодження повітря „No frost”: схема роботи, переваги. Експлуатаційні характеристики холодильних приладів.

Побутові білизнообробні машини. Характеристика процесів, які супроводжують обробку білизни. Конструкції пральних машин типу: ПМ, ПМР, ПМН, ПМЦ, ПМА. Основні параметри пральних машин.

Машини та прилади для прасування, класифікаційна характеристика асортименту, конструкція прасок. Основні вимоги до якості приладів для прасування.

Пилососи. Конструкційні особливості пилососів для „сухого” очищення, багатофункціональних пилососів.

Прилади для переробки, приготування їжі та нагрівання води. Нагрівальні елементи приладів. (ТЕН, НВЧ та ін.). Конструкційні особливості приладів загального призначення (електроплити), приладів для теплової обробки (сковороди, грилі, тостери та ін.), НВЧ-прилади, прилади для приготування напоїв (кавоварки та ін.) прилади для нагрівання води (електрочайники та ін.).

Прилади для переробки продуктів і приготування з них їжі. Конструкційні особливості м'ясорубок, кавомолок, міксерів та ін. Прилади для створення мікроклімату в приміщеннях. Конструкційні особливості побутових кондиціонерів, вентиляторів, приладів для зволоження повітря, тощо. Органолептичні методи визначення якості електропобутових товарів. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Ознайомлення з асортиментом наявних у продажу холодильників, пральних машин, пилососів, машин для обробки і механізації господарських робіт, вентиляторів. Вивчення інструкцій по експлуатації та технічних характеристик (проводиться у магазині).

Тема 14. Товари культурно-побутового призначення

Телевізори, плазмові панелі: основні принципи передачі сигналів телевізійного зображення, особливості передачі кольорового зображення, принципи і особливості супутникового телебачення. Гарантійні терміни експлуатації. Органолептичні методи визначення якості телевізорів, плазмових панелей. Асортимент нових товарів.

Фотоапарати, основні вузли і механізми. Цифрові фотоапарати – особливості, переваги, недоліки, перспективи розвитку. Поняття: двоступінчастий фотопроцес, одноступінчастий фотопроцес, фотопроцес з обертанням, діапозитив, кут поля зору, макрооб'єктив, фотооб'єктив

„риб'яче око” тощо. Догляд за фотоапаратами. Органолептичні методи визначення якості фотоапаратів. Асортимент нових товарів.

Годинники: конструктивні особливості механічних, електричних, електронних кварцових годинників. Конструкція годинників: корпус, циферблат, стрілки, стрілочний механізм, зубчата передача, хід та ін. Органолептичні методи визначення якості годинників відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Комбінована радіоелектронна апаратура (планшети, ігрові приставки, радіотелефони, мобільні телефони, пейджери та ін.). Класифікація, відмінні особливості, призначення. Органолептичні методи визначення якості товарів. Асортимент нових товарів.

Умови зберігання, правила технічної безпеки, правила продажу телерадіотоварів.

Практична робота

Ознайомлення з новим в асортименті наявних у продажу товарів культурно-побутового призначення. Вивчення інструкцій з експлуатації та технічних характеристик (проводиться у магазині).

Тема 15. Посудогосподарчі товари

Скляні товари: загальні поняття та класифікація силікатів. Види скла та його властивості. Основні та допоміжні сировинні матеріали. Виробництво скляних виробів. Види декорування скляних виробів (у гарячому стані, у холодному стані, на готові вироби, хімічні способи).

Органолептичні методи визначення якості скляних виробів. Асортимент нових товарів.

Керамічні вироби. Види кераміки, склад і структура фарфору, фаянсу, майоліки, гончарних виробів. Сировинні матеріали, формування керамічних виробів у процесі їх виробництва. Види декорування. Органолептичні методи визначення якості керамічних виробів.

Металогосподарчі товари: класифікація металів і сплавів, що використовуються для виготовлення металогосподарчих товарів. Виготовлення виробів (литтям, пластичною деформацією). Види обробки металів (різанням, тиском, термічна і хіміко-термічна обробка). Оздоблення, з'єднання деталей. Органолептичні методи визначення якості металогосподарчих товарів. Асортимент нових товарів.

Посудогосподарчі товари з пластичних мас. Класифікація пластичних мас. Характеристика основних видів інтерактивних і термопластичних пластмас. Переваги і недоліки пластмас. Виробництво і обробка посудогосподарчих товарів з пластмас. Органолептичні методи визначення якості посудогосподарчих товарів з пластмас. Догляд за виробами з скла, кераміки, металів, пластмас. Правила продажу посудогосподарчих товарів. Органолептичні методи визначення якості посудогосподарчих товарів з пластичних мас. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Розпізнавання нового в асортименті скляних, керамічних, металевих, пластмасових виробів, за видом сировини, способом виробництва, характером прикрашення, призначенням.

Тема 16. Товари для спорту, туризму, полювання та рибної ловлі

Товари для спорту і туризму. Характеристика асортименту за класифікаційними ознаками (снаряди гімнастичні та інвентар: для легкої атлетики, для боксу, боротьби, тяжкої атлетики і фехтування, для лижного і ковзанярського спорту, для туризму і альпінізму, для водного і підводного спорту, для спортивних ігор, транспортні засоби, товари для рибної ловлі та полювання), матеріалами, конструктивними особливостями. Правила використання.

Товари для рибальства і мисливства. Характеристика асортименту за класифікаційною ознакою, матеріалами, конструкцією. Правила користування й особливості зберігання мисливських і рибальських товарів.

Транспортні засоби: технічні характеристики, конструктивні параметри, загальні розміри, вагові й експлуатаційні показники, швидкість, вантажопідйомність моторолерів, велосипедів, автомобілів, катерів, човнів, снігоходів. Гарантійні терміни експлуатації. Органолептичні методи визначення якості спортивних товарів. Асортимент нових товарів.

Умови зберігання, правила продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, полювання та рибної ловлі.

Практична робота

Ознайомлення з асортиментом товарів для фізичної культури, спорту, туризму, рибальства, мисливства та транспортних засобів, їх зовнішніми відмінними ознаками (проводиться у магазині).

Тема 17. Музичні товари та іграшки

Музичні інструменти. Матеріали, що використовують у виробництві музичних інструментів, конструктивні особливості, технологія виробництва. Органолептичні методи визначення якості музичних інструментів.

Іграшки, призначення, сировинні матеріали, види оздоблення поверхні. Правила продажу іграшок. Органолептичні методи визначення якості іграшок.

Умови зберігання музичних товарів, іграшок.

Тема 18. Шкільно-письмові, канцелярські та офісні товари

Папір і картон, сировинні матеріали і волокнисті напівфабрикати. Схема виробництва (розмалювання, складання композиції, проклеювання, наповнення, підфарбування, відливання паперового полотна, оздоблення).

Білові товари, основні технологічні операції виробництва. Упакування, маркування. Вимоги до якості. Прилади для письма, креслення, малювання,

ручки автоматичні й канцелярські, характеристика за конструкцією, матеріалами, комплексністю.

Прилади для креслення, характеристика за матеріалами, конструкціями, комплектністю. Прилади для малювання. Товарознавча характеристика фарб масляних, акварельних, гуашей, темперних фарб.

Пензлі, конструктивні частини, товарознавча характеристика. Упакування, маркування, вимоги до якості. Обчислювальна техніка, структурна схема мікрокалькуляторів.

Офісна техніка для друкування, копіювання, їх встановлення, продуктивність, особливості конструкції, призначення. Гарантійні терміни служби. Упакування, маркування, комплектність.

Умови зберігання, правила продажу шкільно-письмових, канцелярських товарів та офісної техніки.

Тема 19. Лісоматеріали

Класифікація лісоматеріалів за сировинним складом, способом виробництва. Механічні властивості деревини. Сфера застосування. Вимоги до якості.

Тема 20. Меблеві товари

Виробництво меблів. Класифікація меблів за матеріалами виготовлення. Деревина, вплив породи деревини на якість меблів їх відмінні ознаки. Колір, блиск, текстура деревини. Матеріали з деревини: пиломатеріали, фанера, гнуто-клеєні й пропиляні деталі, плити й щити, їх види, розміри й використання.

Чорні й кольорові метали і сплави, що використовуються для виготовлення деталей у меблевому виробництві.

Пластичні маси, текстильні матеріали, штучна шкіра, стисла характеристика асортименту. Настільні й набивні матеріали, натуральні й синтетичні, їх відмінні особливості.

Оздоблювальні матеріали, що використовують при підготовці поверхні до обробки і для остаточної обробки поверхні.

Технологія виробництва меблів. Конструювання меблів. Особливості виробництва корпусних меблів, м'яких, гнутих, плетених.

Упорядкування і прикрашання меблів. Органолептичні методи визначення якості меблевих товарів. Новий асортимент.

Килимові вироби.

Сировина та матеріали для виробництва килимів і килимових виробів. Способи виробництва килимів вручну й на машині: тканих, двополотних з жакардовим малюнком, нетканих килимів і килимових виробів (трикотажних, ворсопрошивних, із вклеєним ворсом). Відмінні особливості килимів ручного виготовлення порівняно з килимами машинного виробництва. Догляд за килимами під час користування ними та їх

зберігання. Органолептичні методи визначення якості килимових виробів. Асортимент нових товарів.

Тема 21. Будівельні матеріали

Мінеральні в'язучі речовини, сировина, виробництво, застосування вапна, гіпсу, цементу, тощо. Листові скломатеріали: сировина, виробництво, розміри, застосування. Матеріали для стін і перегородок: властивості, класифікація за призначенням, вихідною сировиною та видами, способом виробництва, застосування. Покрівельні матеріали: сировина, виробництво, конструктивні особливості, розміри-черепиці, рубероїда, толі, пергоміна, тощо.

Теплоізоляційні матеріали, сировина, виробництво, розміри, властивості пінопластів, пінополістерона, неорганічних теплоізоляційних матеріалів, фібролітових плит, тощо. Способи використання.

Лицювальні і оздоблювальні матеріали: властивості, призначення розміри плиток, шпалер, шаруватих пластиків, деревинно-стружкових плит, тощо. Способи використання.

Матеріали для підлог: сировина, виробництво, розмірні показники, властивості, призначення штучного паркету, паркету щитового, дощаного, дощок для підлоги, полімерних матеріалів, керамічних плит для підлоги. Застосування.

Санітарно-технічні вироби: сировина, виробництво, розміри, призначення ванн, умивальників, водонагрівачів, раковин, мийок, унітазів, бачків, тощо. Правила продажу санітарно-технічних виробів. Вимоги до якості.

Лакофарбові товари: характеристика сикативів, оліф, лаків, барвних поєднань, шпаклівок, ґрунтовок, фарб за сировиною, способом отримання, складом, видом плівкоутворювальної речовини, консистенцією, призначенням. Терміни використання. Способи використання. Правила продажу будівельних матеріалів. Органолептичні методи визначення якості будівельних матеріалів. Асортимент нових товарів.

Практична робота

Ознайомлення з новим в асортименті будівельних матеріалів та санітарно-технічного обладнання за призначенням, технологією виробництва, характерними ознаками (проводиться у магазині).

Тема 22. Товари побутової хімії

Товари побутової хімії. Клеї: характеристика сировини клеїв рослинного, тваринного, мінерального, синтетичного походження. Гарантійні терміни використання, призначення.

Жирові мила (господарське). Склад мила, технологічні операції отримання мила. Синтетичні мийні засоби (СМЗ) переваги, склад, вимоги до якості.

Органолептичні методи визначення якості синтетичних мийних засобів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Тема 23. Мінеральні добрива. Засоби захисту рослин

Класифікація мінеральних добрив за вмістом основних елементів живлення (однокомпонентні та комплексні). Склад мінеральних добрив. Способи використання і зберігання. Гарантійні терміни користування. рекомендації з використання. Органолептичні методи визначення якості мінеральних добрив відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

Основні хвороби та шкідники квітково-декоративних рослин (інфекційні, бактеріальні тощо). Засоби для боротьби з комахами, гризунами, хімічні речовини для захисту рослин. Групування та асортимент засобів боротьби з комахами і гризунами. Зберігання, гарантійні терміни користування. Органолептичні методи визначення якості засобів відповідно до вимог стандартів. Асортимент нових товарів.

**Типова навчальна програма з предмета
«Організація та технологія торговельних процесів»**

Модуль	№ теми	Назва теми	Кількість годин	
			Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
М2	1	Організація торгово-технологічних процесів у торговельному підприємстві	4	
	2	Організація роботи продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів	9	
	3	Організація роботи продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів	6	
	4	Організація роботи продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів	6	
	5	Організація роботи продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів	9	
	6	Організація роботи продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів	9	
	7	Організація роботи продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин	9	
Всього за модулем М2			52	

Тема 1. Організація торгово-технологічних процесів у торговельному підприємстві

Узагальнення знань і умінь за програмою модуля М1: приймання товарів; підготовка товарів до продажу, організація процесу продажу товарів та обслуговування покупців; вивчення споживчого попиту

Тема 2. Організація роботи продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Організація та порядок приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, розміщення товарів на зберігання.

Порядок та првила підготовки текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів до продажу.

Особливості організації робочого місця продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів в магазинах з прогресивними торговими технологіями: гіпермаркетах, супермаркетах, торгово-розважальних комплексах, торгових центрах. Правила використання та експлуатації торгово-технологічного обладнання у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, його розміщення у торговому залі. Поняття мерчендайзингу.

Розміщення та викладка текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Правила розміщення текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів в торговому залі з урахуванням товарного сусідства. Принципи викладки текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів за видами, сортами на спеціальному торговому обладнанні. Оформлення цінників. Маркувальні знаки: штриховий код, товарні знаки, товарні ярлики, етикетки, бренди, їх призначення та розшифрування.

Правила та особливості продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Проведення презентації товарів у магазині.

Тема 3. Організація роботи продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Організація, правила та порядок приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів від постачальників та від матеріально-відповідальних осіб. Організація, правила, порядок розміщення хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Вимоги до приміщень та правила зберігання товарів.

Порядок та правила підготовки хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів до продажу.

Особливості організації робочого місця продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів в магазинах з прогресивними торговими технологіями: гіпермаркетах, супермаркетах, торгово-розважальних комплексах, торгових центрах. Правила використання та експлуатації торгово-технологічного обладнання у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, його розміщення у торговому залі. Поняття мерчендайзингу.

Правила розміщення хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів в торговому залі з урахуванням товарного сусідства. Принципи викладки хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів за видами, сортами на спеціальному торговому обладнанні. Оформлення цінників. Маркувальні знаки: штриховий код, товарні знаки, етикетки, бренди, їх призначення та розшифрування.

Правила та особливості продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Проведення презентації товарів у магазині.

Тема 4. Організація роботи продавця у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Організація, правила та порядок приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів від постачальників та від матеріально-відповідальних осіб. Організація, правила, порядок розміщення парфумерно-косметичних та галантерейних товарів на зберігання.

Порядок та правила підготовки парфумерно-косметичних та галантерейних товарів до продажу.

Особливості організації робочого місця продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів у магазинах з прогресивними торговими технологіями: гіпермаркетах, супермаркетах, торгово-розважальних комплексах, торгових центрах. Правила використання та експлуатації торгово-технологічного обладнання у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, його розміщення у торговому залі. Поняття мерчендайзингу.

Правила розміщення парфумерно-косметичних та галантерейних товарів в торговому залі з урахуванням товарного сусідства. Принципи викладки парфумерно-косметичних та галантерейних товарів за видами, сортами на спеціальному торговому обладнанні. Оформлення цінників. Маркувальні знаки: штриховий код, товарні знаки, товарні ярлики, етикетки, бренди, їх призначення та розшифрування.

Правила та особливості продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Проведення презентації товарів у підприємстві.

Тема 5. Організація роботи продавця у відділі електро побутових та посудогосподарчих товарів

Організація, правила та порядок приймання електро побутових та посудогосподарчих товарів від постачальників та від матеріально-відповідальних осіб. Організація, правила, порядок розміщення електро побутових та посудогосподарчих товарів. Особливості зберігання товарів.

Порядок та правила підготовки електро побутових та посудогосподарчих товарів до продажу.

Особливості організації робочого місця продавця електро побутових та посудогосподарчих товарів в магазинах з прогресивними торговими технологіями: гіпермаркетах, супермаркетах, торгово-розважальних комплексах, торгових центрах. Правила використання та експлуатації торгово-технологічного обладнання у відділі електро побутових та посудогосподарчих товарів, його розміщення у торговому залі. Поняття мерчендайзингу.

Розміщення та викладка електро побутових та посудогосподарчих товарів.

Правила розміщення електро побутових та посудогосподарчих товарів в торговому залі з урахуванням товарного сусідства. Принципи викладки

електропобутових та посудогосподарчих товарів за видами, сортами на спеціальному торговому обладнанні. Оформлення цінників. Маркувальні знаки: штриховий код, товарні знаки, етикетки, бренди, їх призначення та розшифрування та види маркування.

Правила та особливості продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів. Проведення презентації товарів у підприємстві.

Тема 6. Організація роботи продавця у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Організація, правила та порядок приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів від постачальників та від матеріально-відповідальних осіб. Організація, правил та порядок розміщення товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Особливості зберігання товарів.

Порядок та првила підготовки товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів до продажу.

Особливості організації робочого місця продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів в магазинах з прогресивними торговими технологіями: гіпермаркетах, супермаркетах, торгово-розважальних комплексах, торгових центрах. Правила використання та експлуатації торгово-технологічного обладнання у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів, його розміщення у торговому залі. Поняття мерчендайзингу.

Розміщення та викладка товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Правила розміщення товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів в торговому залі з урахуванням товарного сусідства. Принципи викладки товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів за видами, призначенням на спеціальному торговому обладнанні. Оформлення цінників. Маркувальні знаки: штриховий код, товарні знаки, етикетки, бренди, їх призначення та розшифрування.

Правила та особливості продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Проведення презентації товарів у підприємстві.

Тема 8. Організація роботи продавця у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Організація, правила та порядок приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних

добрив та засобів захисту рослин від постачальників та від матеріально-відповідальних осіб. Організація, правила, порядок розміщення лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин на зберігання.

Порядок та првила підготовки лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин до продажу.

Особливості організації робочого місця продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин в магазинах з прогресивними торговими технологіями: гіпермаркетах, супермаркетах, торгово-розважальних комплексах, торгових центрах. Правила використання та експлуатації торгово-технологічного обладнання у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, його розміщення у торговому залі. Поняття мерчендайзингу.

Розміщення та викладка лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Правила розміщення лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин в торговому залі з урахуванням товарного сусідства. Принципи викладки лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин за видами, сортами на спеціальному торговому обладнанні. Оформлення цінників. Маркувальні знаки: штриховий код, товарні знаки, товарні ярлики, етикетки, бренди, їх призначення та розшифрування.

Правила та особливості продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Проведення презентації товарів у підприємстві.

**Типова навчальна програма з предмета
«Реєстратори розрахункових операцій»**

Модуль	№ теми	Назва теми	Кількість годин	
			Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
M2	1	Робота продавця непродовольчих товарів з РРО	6	
	2	Робота продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів з РРО.	6	2
	3	Робота продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів з РРО.	4	2
	4	Робота продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів з РРО.	4	2
	5	Робота продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів з РРО.	6	2
	6	Робота продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів з РРО.	6	2
	7	Робота продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин з РРО.	6	2
Всього за модулем M2			38	12

Тема 1. Робота продавця непродовольчих товарів з РРО

Узагальнення знань і умінь за програмою Модуля M1.

Удосконалення навичок роботи з РРО: виконання підготовчих операцій, реєстрація покупок різних видів; обслуговування споживачів. Виконання заключних операцій.

Тема 2. Робота продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів з РРО

Порядок проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг). Обслуговування споживачів по дисконтній картці торговельного підприємства (мережі) та за

ціновими знижками або акціями. Порядок оформлення і видачі документів при обслуговуванні споживачів через РРО в безготівковій формі із застосуванням POS-терміналу. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит.

Практична робота

Робота продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів з РРО: проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі; розрахунок споживачів за дисконтними картками та за ціновими знижками або акціями; оформлення документів при обслуговуванні споживачів в безготівковій формі та за готівкою.

Тема 3. Робота продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів з РРО

Порядок проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг). Обслуговування споживачів по дисконтній картці торговельного підприємства (мережі) та за ціновими знижками або акціями. Порядок оформлення і видачі документів при обслуговуванні споживачів з РРО в безготівковій формі із застосуванням POS-терміналу. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит.

Практична робота

Робота продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів з РРО: проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі; розрахунок споживачів за дисконтними картками та за ціновими знижками або акціями; оформлення документів при обслуговуванні споживачів в безготівковій формі та готівкою.

Тема 4. Робота продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів з РРО

Порядок проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг). Обслуговування споживачів по дисконтній картці торговельного підприємства (мережі) та за ціновими знижками або акціями. Порядок оформлення і видачі документів при обслуговуванні споживачів з РРО в безготівковій формі із застосуванням POS-терміналу. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит.

Практична робота

Робота продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів з РРО: проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі; розрахунок споживачів за дисконтними картками та за ціновими знижками або акціями; оформлення документів при обслуговуванні споживачів в безготівковій формі.

Тема 5. Робота продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів з РРО

Порядок проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг). Обслуговування споживачів по дисконтній картці торговельного підприємства (мережі) та за ціновими знижками або акціями. Порядок оформлення і видачі документів при обслуговуванні споживачів з РРО в безготівковій формі із застосуванням POS-терміналу. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит.

Практична робота

Робота продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів з РРО: проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі; розрахунок споживачів за дисконтними картками та за ціновими знижками або акціями; оформлення документів при обслуговуванні споживачів в безготівковій формі.

Тема 6. Робота продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів з РРО

Порядок проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг). Обслуговування споживачів по дисконтній картці торговельного підприємства (мережі) та за ціновими знижками або акціями. Порядок оформлення і видачі документів при обслуговуванні споживачів з РРО в безготівковій формі із застосуванням POS-терміналу. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит.

Практична робота

Робота продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів з РРО: проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі; розрахунок споживачів за дисконтними картками та за ціновими знижками або акціями; оформлення документів при обслуговуванні споживачів в безготівковій формі.

Тема 7. Робота продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин з РРО

Порядок проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо) при продажу товарів (наданні послуг). Обслуговування споживачів по дисконтній картці торговельного підприємства (мережі) та за ціновими знижками або акціями. Порядок оформлення і видачі документів при обслуговуванні споживачів з РРО в безготівковій формі із застосуванням POS-терміналу. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит.

Практична робота

Робота продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин з РРО: проведення розрахунків зі споживачами з РРО в готівковій та/або в безготівковій формі; розрахунок споживачів за дисконтними

картками та за ціновими знижками або акціями; оформлення документів при обслуговуванні споживачів в безготівковій формі.

**Типова навчальна програма з предмета
«Психологія та етика ділових відносин»**

Модуль	№ теми	Назва теми	Кількість годин	
			Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
М2	1.	Емоційні стани та темперамент покупців.	2	
	2.	Психологія процесу купівлі-продажу	2	
	3.	Особливості спілкування у торгівлі	6	
	4.	Формат переконливого продажу товарів	8	2
	5.	Конфліктні відносини	6	2
	6.	Морально-етичні норми поведінки продавця.	6	
	7.	Морально-етичні норми поведінки продавця.	6	
Всього за модулем М2:			36	4

Тема 1. Емоційні стани та темперамент покупців

Узагальнення знань за програмою 3-го розряду.

Пізнавальні процеси, вольові та емоційні стани людини. Залежність рис характеру від темпераменту людини. Психологія діяльності та праці продавця

Тема 2. Психологія процесу купівлі-продажу

Значення та особливості спілкування в роботі продавця. Прийоми спілкування. Тактика продавця у процесі продажу.

Типи покупців. Етапи процесу купівлі. Етапи процесу продажу.

Тема 3. Особливості спілкування у торгівлі

Значення спілкування у роботі продавця. Покращення пам'яті та оволодіння красномовством.

Тема 4. Формат переконливого продажу товарів

Мистецтво слухати і переконувати. Шляхи вдосконалення професійних здібностей та оволодіння професійною майстерністю.

Практична робота

Відпрацювання навичок побудови діалогу з покупцем.

Тема 5. Конфліктні відносини

Поняття про конфлікт. Види, причини та наслідки конфліктів. Способи вирішення та подолання конфліктних ситуацій між продавцем і споживачем. Правила попередження конфліктних ситуацій

Практична робота

Розбір та вирішення різноманітних складних ситуацій спілкування та поведінки продавця з покупцем.

Тема 6. Психологія стосунків у колективі підприємства торгівлі

Колектив підприємства торгівлі та його психологічні особливості. Психологічні аспекти поведінки і спілкування під час влаштування на роботу у підприємство торгівлі. Формування сприятливого психологічного клімату у колективі. Попередження та подолання конфліктних ситуацій у колективі підприємства торгівлі.

Тема 7. Морально-етичні норми поведінки продавця

Професійна мораль та професійна етика у торгівлі. Категорії професійної етики. Моральні вимоги до поведінки та роботи продавця. Вимогливість до себе як вияв самоповаги.

**Типова навчальна програма з предмета
«Облік і звітність»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
M2	1	Документальне оформлення господарських операцій	2	
	2	Матеріальна відповідальність на підприємствах торгівлі	2	
	3	Документальне оформлення приймання та продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Звітність матеріально-відповідальних осіб	6	
	4	Документальне оформлення приймання та продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб	4	
	5	Документальне оформлення приймання та продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб	4	
	6	Документальне оформлення приймання та продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб	6	
	7	Документальне оформлення приймання та продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб	6	
	8	Документальне оформлення приймання та продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Звітність матеріально-відповідальних осіб	6	
<i>Всього за модулем M2</i>			36	

Тема 1. Документальне оформлення господарських операцій

Узагальнення знань і умінь за програмою модуля М1.

Оформлення супровідних документів. Документообіг.

Тема 2. Матеріальна відповідальність на підприємствах торгівлі

Облік товарів матеріально-відповідальними особами. Форми матеріальної відповідальності. Порядок відшкодування збитків матеріально-відповідальними особами.

Тема 3. Документальне оформлення приймання та продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Звітність матеріально-відповідальних осіб

Документальне оформлення приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів за кількістю та якістю. Оформлення повернення товарів постачальникам. Реалізація, списання, переоцінка товарів та їх документальне оформлення. Види переоцінки, документальне оформлення. Вивчення реквізитів прибуткових та видаткових документів. Занесення результатів прибуткових та видаткових документів в товарний звіт. Визначення результатів роботи на кінець звітного періоду та занесення даних у товарний звіт.

Тема 4. Документальне оформлення приймання та продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб

Документальне оформлення приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів за кількістю та якістю. Оформлення повернення товарів постачальникам. Реалізація, списання, переоцінка товарів та їх документальне оформлення. Види переоцінки, документальне оформлення. Вивчення реквізитів прибуткових та видаткових документів. Занесення результатів прибуткових та видаткових документів в товарний звіт. Визначення результатів роботи на кінець звітного періоду та занесення даних у товарний звіт.

Тема 5. Документальне оформлення приймання та продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб

Документальне оформлення приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів за кількістю та якістю. Оформлення повернення товарів постачальникам. Реалізація, списання, переоцінка товарів та їх документальне оформлення. Види переоцінки, документальне оформлення. Вивчення реквізитів прибуткових та видаткових документів. Занесення результатів прибуткових та видаткових документів в товарний звіт. Визначення результатів роботи на кінець звітного періоду та занесення даних у товарний звіт.

Тема 6. Документальне оформлення приймання та продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб

Документальне оформлення приймання електропобутових та посудогосподарчих товарів за кількістю та якістю. Оформлення повернення товарів постачальникам. Реалізація, списання, переоцінка товарів та їх документальне оформлення. Види переоцінки, документальне оформлення. Вивчення реквізитів прибуткових та видаткових документів. Занесення результатів прибуткових та видаткових документів в товарний звіт. Визначення результатів роботи на кінець звітного періоду та занесення даних у товарний звіт.

Тема 7. Документальне оформлення приймання та продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Звітність матеріально-відповідальних осіб

Документальне оформлення приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів за кількістю та якістю. Оформлення повернення товарів постачальникам. Реалізація, списання, переоцінка товарів та їх документальне оформлення. Види переоцінки, документальне оформлення. Вивчення реквізитів прибуткових та видаткових документів. Занесення результатів прибуткових та видаткових документів в товарний звіт. Визначення результатів роботи на кінець звітного періоду та занесення даних у товарний звіт.

Тема 8. Документальне оформлення приймання та продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Звітність матеріально-відповідальних осіб

Документальне оформлення приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин за кількістю та якістю. Оформлення повернення товарів постачальникам. Реалізація, списання, переоцінка товарів та їх документальне оформлення. Види переоцінки, документальне оформлення. Вивчення реквізитів прибуткових та видаткових документів. Занесення результатів прибуткових та видаткових документів в товарний звіт. Визначення результатів роботи на кінець звітного періоду та занесення даних у товарний звіт.

**Типова навчальна програма з предмета
«Охорона праці»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Назва теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
М2	1	Основні законодавчі та нормативні правові акти з охорони праці на підприємствах торгівлі з продажу непродовольчих товарів.	2	
	2	Безпечні умови праці у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.	3	
	3	Безпечні умови праці у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.	2	
	4	Безпечні умови праці у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.	2	
	5	Безпечні умови праці у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів.	3	
	6	Безпечні умови праці у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.	3	
	7	Безпечні умови праці у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.	3	
<i>Всього за модулем М2</i>			18	

Тема 1. Основні законодавчі та нормативні правові акти з охорони праці на підприємствах торгівлі з продажу непродовольчих товарів

Узагальнення та повторення виченого за модулем М1.

Інструктажі з безпечних умов праці та охорони життєдіяльності на підприємствах торгівлі з продажу непродовольчих товарів. Працезохоронна політика підприємств. Поняття “Безпека життєдіяльності”. Загальні і

конкретні цілі діяльності підприємства галузі торгівлі з питань охорони праці. Особливості вирішення питань з охорони праці в торгівлі.

Тема 2. Безпечні умови праці у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Загальні вимоги безпеки продавця у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Вимоги безпеки при роботі з обладнанням та манекенами під час розміщення та викладки товарів. Вимоги безпеки при відмірюванні тканин, користуванні жорстким метром. Вимоги безпеки при роботі з інвентарем відділу. Безпека у користуванні праскою. Особиста гігієна продавця та виробнича санітарія у відділі продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Особливості заходів електробезпеки та пожежної безпеки у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Тема 3. Безпечні умови праці у відділі хутряних, овчино-шубних та взуттєвих товарів

Загальні вимоги до безпеки роботи продавця у відділі хутряних, овчино-шубних та взуттєвих товарів. Вимоги безпеки при зберіганні хутряних та овчино-шубних товарів. Вимоги безпеки роботи з кронштейнами та вішалками, манекенами та дзеркалами, підставками для примірювання взуття. Безпечні вимоги до робочого місця. Особиста гігієна та виробнича санітарія у відділі. Особливості заходів електробезпеки та пожежної безпеки.

Тема 4. Безпечні умови праці у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Загальні вимоги до безпеки роботи продавця у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Вимоги безпеки при роботі з рекламно-вставковим інвентарем, оформленні вітрини. Безпечне освітлення вітрин. Особиста гігієна та виробнича санітарія у відділі. Особливості заходів електробезпеки та пожежної безпеки.

Тема 5. Безпечні умови у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів

Загальні вимоги до безпеки роботи продавця у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів. Вимоги безпеки до приміщення. Вимоги безпеки під час продажу, перевірки роботи електропобутових товарів. Вимоги безпеки до електропроводів, шнурів та розеток. Правила поведінки продавця у відділі при виявленні несправних електропобутових товарів. Особиста гігієна та виробнича санітарія у відділі. Особливості заходів електробезпеки та пожежної безпеки.

Тема 6. Безпечні умови праці у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Загальні вимоги безпеки до роботи продавця відділу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Вимоги безпеки до організації робочого місця: розпаковки, розміщення та викладки товарів. Безпека роботи із скляною тарою, отруйними речовинами. Правила поведінки продавця при потраплянні отруйних речовин на окремі частини тіла. Безпека експлуатації торговельно-технологічного обладнання, перевірки роботи тренажерів. Захист життєдіяльності покупців при демонструванні тренажерів. Використання продавцем відділу індивідуальних засобів захисту. Особиста гігієна та виробнича санітарія у відділі. Особливості заходів електробезпеки та пожежної безпеки.

Тема 7. Безпечні умови у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Загальні вимоги безпеки до роботи продавця у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Вимоги безпеки при розпакуванні, комплектуванні та розміщенні меблевих товарів у відділі. Вимоги безпеки при експлуатації торговельно-технологічного обладнання. Правила роботи із скляною тарою, отруйними речовинами. Правила поведінки продавця при потраплянні отруйних речовин на окремі частини тіла. Використання продавцем відділу індивідуальних засобів захисту. Особиста гігієна та виробнича санітарія у відділі. Особливості заходів електро- та пожежної безпеки.

Типова навчальна програма
з виробничого навчання та виробничої практики

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів
(код, назва професії)

Кваліфікація: 4 розряд
(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>
I. Виробниче навчання		
1.	Знайомство з торговельним підприємством. Охорона праці та пожежна безпека у підприємстві. Кваліфікаційні вимоги до продавця 4-го розряду	6
2.	Обладнання торговельного підприємства. Правила експлуатації, принципи його розміщення. Оволодіння навичками роботи з торговельним обладнанням	6
3.	Торгово-технологічний процес та порядок його організації в торговельному підприємстві	6
4.	Робота з реєстраторами розрахункових операцій	6
5.	Робота продавця непродовольчих товарів у відділах	150
5.1	<i>Відділ текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів</i>	30
5.2	<i>Відділ хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів</i>	24
5.3	<i>Відділ парфумерно-косметичних та галантерейних товарів</i>	24
5.4	<i>Відділ електропобутових та посудогосподарчих товарів</i>	24
5.5	<i>Відділ товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів</i>	24
5.8	<i>Відділ лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин</i>	24
6.	Облік товарів і тари в торговельному підприємстві	6
7.	Інвентаризація товарів в торговельному підприємстві	6
8.	Перевірні роботи	6
	Всього годин	192
II. Виробнича практика		
1.	Ознайомлення з торговельним підприємством. Організація охорони праці на підприємстві	7
2.	Самостійна робота продавця непродовольчих товарів 4 розряду. Кваліфікаційна пробна робота	161
	Всього годин	168
	Разом	360

I. Виробниче навчання

Тема 1. Знайомство з торговельним підприємством. Охорона праці та пожежна безпека в магазині. Кваліфікаційні вимоги до продавця 4-го розряду

Ознайомлення зі структурними підрозділами підприємства, адміністративними та торговими відділами, секціями, їхнім розміщенням, посадовими обов'язками персоналу.

Ознайомлення із заходами щодо охорони праці в торговельному підприємстві, особистої санітарії та гігієни. Вивчення вимог з техніки безпеки на робочому місці. Ознайомлення з основними правилами та інструкціями з безпеки праці та електробезпеки, їх виконання. Ознайомлення з причинами виникнення травматизму та заходами щодо їх запобігання. Опанування основ пожежної безпеки. Ознайомлення з причинами виникнення пожежі. Ознайомлення з заходами пожежної безпеки. Ознайомлення з правилами поведінки учнів у випадку виникнення пожежі. Ознайомлення з правилами користування первинними засобами гасіння пожежі.

Ознайомлення з кваліфікаційними вимогами до продавця непродовольчих товарів 4-го розряду.

Тема 2. Обладнання торговельного підприємства. Правила експлуатації, принципи його розміщення. Оволодіння навичками роботи з торговельним обладнанням

Інструктаж з охорони праці за змістом занять і організації робочого місця продавця.

Ознайомлення з основними видами обладнання торговельного підприємства, яке використовується для розміщення товарів. Оволодіння навичками роботи з торговельним обладнанням та інвентарем. Зважування окремих груп непродовольчих товарів (будівельних матеріалів, мийних засобів).

Тема 3. Торгово-технологічний процес та порядок його організації в торговельному підприємстві

Інструктаж з охорони праці за змістом занять і організації робочого місця продавця.

Ознайомлення з нормативними документами (Закон України “Про захист прав споживачів” від 15.12.93р. з доповненням, “Порядок провадження торговельної діяльності і правила торговельного обслуговування населення”, затверджених Постановою кабінету Міністрів України від 15.06.2006р. № 833, “Правила продажу непродовольчих товарів”).

Ознайомлення з порядком приймання непродовольчих товарів, розбіжностями під час приймання товарів та їх документальним оформленням.

Ознайомлення з порядком поповнення робочого запасу товарів, термінами реалізації та умовами зберігання. Вилучення нестандартних, деформованих, забруднених товарів.

Порядок організації дрібно-роздрібної торгівлі. Правила та порядок організації робочого місця продавця непродовольчих товарів.

Правила розміщення та викладки непродовольчих товарів. Забезпечення товарів цінниками.

Відпрацювання навичок порядку здачі товару матеріально відповідальним особам та грошей у головну касу магазину.

Визначення асортименту товарів.

Правила продажу та обміну непродовольчих товарів.

Тема 4. Робота з реєстраторами розрахункових операцій

Інструктаж з охорони праці при роботі з РРО.

Відпрацювати навички розрахунків з покупцями готівкою та за кредитними картками. Виконати заключні операції з РРО. Відпрацювати навички оформлення книги ОРО. Ознайомитись з порядком повернення грошей покупцям при поверненні товару, документально оформити повернення грошей покупцям. Навчитись оформлювати продаж товарів у кредит.

Тема 5. Робота продавця непродовольчих товарів у відділах

Відділ текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Інструктаж з охорони праці під час роботи у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Розпізнавання асортименту текстильних (бавовняних, лляних, шовкових, вовняних тканин і штучних виробів з них), швейних (верхній одяг, легка сукня, столова, натільна та постільна білизна), трикотажних товарів (верхнього трикотажу для дорослих та дітей, спортивних трикотажних виробів та білизни, панчішно-шкарпеткових виробів, рукавиць) та головних уборів (швейні та трикотажні) за сировиною, способом виробництва, конструктивними особливостями.

Ознайомлення з порядком приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів від постачальника. Перевірка товарів за кількістю. Перевірка якості товарів органолептичними методами, перевірка стану зовнішньої тари, наявності маркування. Оформлення супровідних документів.

Організація робочого місця продавця текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Підготовка торговельного обладнання, інвентарю, розміщення його на робочому місці.

Вивчення правил розміщення та викладки текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів на робочому місці. Розміщення текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів на робочому

місці за групами, видами, відмінними ознаками, постачальниками, торговими марками з урахуванням товарного сусідства. Забезпечення товарів цінниками. Забезпечення належного зберігання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Правила продажу текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Надання консультації покупцям про відмінні особливості, правила експлуатації та догляду, гарантійні терміни використання, правила обміну текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Визначення розмірів швейних, трикотажних товарів та головних уборів. Набуття навичок з пакування текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів.

Відділ хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Ознайомлення з порядком організації робочого місця продавця хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Підготовка торговельного обладнання, інвентарю. Підготовка пакувального матеріалу та розміщення його на робочому місці.

Розпізнавання асортименту хутряних (верхній хутряний одяг, хутряні деталі для одягу, жіночі хутряні убори, хутряні головні убори тощо), овчинно-шубних (фасонні вироби та спеціальний одяг) за видами, групами, конструктивними особливостями, сировиною, способом виробництва та взуттєвих товарів за призначенням, видами сировини, способом виробництва, методами кріплення, оздобленням.

Ознайомлення з правилами продажу хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Надання консультації покупцям щодо використання, термінів придатності, правил обміну хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Визначення розмірів хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів. Набуття навичок щодо пакування хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Відпрацювання навичок розрахунку з покупцями готівкою та за кредитними картами. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит. Виконання заключних операцій з РРО. Відпрацювання навичок оформлення книги ОРО. Ознайомлення з порядком повернення грошей покупцям при поверненні товарів, документальне оформлення повернення грошей покупцям.

Ознайомлення з порядком приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів від постачальника. Перевірка товарів за кількістю. Перевірка якості товарів органолептичними методами, перевірка стану зовнішньої тари, наявності маркування. Оформлення супровідних документів.

Ознайомлення з правилами розміщення та викладки хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів на робочому місці. Розміщення хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів на робочому місці за групами, видами, відмінними ознаками, постачальниками, фірмами, торговими марками з урахуванням товарного сусідства. Забезпечення товарів цінниками. Забезпечення належного зберігання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів.

Підготовка первинних документів до складання товарного звіту. Порядок та правила складання товарного звіту.

Відділ парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Порядок організації робочого місця продавця парфумерно-косметичних та галантерейних товарів. Підготовка торговельного обладнання, інвентарю. Підготовка пакувального матеріалу та розміщення його на робочому місці.

Розпізнавання асортименту парфумерних (парфумерні рідини: парфуми концентровані, парфумерна вода, туалетна вода, одеколон, запашна вода), косметичних (лікувально-гігієнічні косметичні товари, декоративні, інтимні та інші косметичні вироби) та галантерейних товарів (текстильна галантерея, металева галантерея, галантерейні вироби із пластмас, шкіргалантерейні вироби, щіткові вироби, дзеркала) за видами, відмінними ознаками, призначенням.

Вивчення правил продажу парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Надання консультації покупцям щодо використання, термінів придатності, правил обміну парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Набуття навичок щодо пакування парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Відпрацювання навичок розрахунків з покупцями готівкою та за кредитними картами. Продаж та порядок оформлення товарів у кредит. Виконання заключних операцій з РРО. Відпрацювання навичок оформлення книги ОРО. Ознайомлення з порядком повернення грошей покупцям при поверненні товарів, документальне оформлення повернення грошей покупцям.

Приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів від постачальника. Перевірка товарів за кількістю. Перевірка якості товарів органолептичними методами, перевірка стану зовнішньої тари, наявності маркування. Оформлення супровідних документів.

Вивчення правил розміщення та викладки парфумерно-косметичних та галантерейних товарів на робочому місці. Розміщення парфумерних (парфумерні рідини: парфуми концентровані, парфумерна вода, туалетна вода, одеколон, запашна вода), косметичних (лікувально-гігієнічні

косметичні товари, декоративні, інтимні та інші косметичні вироби) та галантерейних товарів (текстильна галантерея, металева галантерея, галантерейні вироби із пластмас, шкіргалантерейні вироби, щіткові вироби, дзеркала) на робочому місці за групами, видами, відмінними ознаками, виробниками, фірмами, торговими марками. Забезпечення товарів цінниками. Забезпечення належного зберігання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів.

Підготовка первинних документів до складання товарного звіту. Участь у складанні товарного звіту. Визначення залишків товарів і тари на кінець звітної періоду.

Відділ електропобутових та посудогосподарчих товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів

Розпізнавання асортименту електропобутових (провідникові матеріали та установочні вироби, прилади для освітлення, прилади для приготування їжі та нагрівання води, прилади для переробки продуктів, побутові білизнообробні машини і прилади, прибиральна техніка, побутова холодильна техніка, прилади для створення мікроклімату в приміщенні) за відмінними ознаками та конструктивними особливостями і посудогосподарчих товарів (скляні товари, керамічні, металогосподарські, посудогосподарчих товарів з пластичних мас) за класифікаційними ознаками.

Ознайомлення з порядком приймання електропобутових та посудогосподарчих товарів від постачальника. Перевірка товарів за кількістю. Перевірка якості товарів органолептичним методом, перевірка стану зовнішньої тари, наявність маркування. Оформлення супровідних документів.

Порядок організації робочого місця продавця електропобутових та посудогосподарчих товарів. Підготовка торговельного обладнання, інвентарю. Підготування пакувального матеріалу та розміщення його на робочому місці.

Правила розміщення та викладки електропобутових та посудогосподарчих товарів на робочому місці. Розміщення електропобутових та посудогосподарчих товарів на робочому місці за видами, відмінними ознаками, виробниками. Забезпечення товарів цінниками. Забезпечення належного зберігання електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Вивчення правил продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів. Надання консультації покупцям про технічні характеристики, правила експлуатації та догляду за електропобутовими та посудогосподарчими товарами. Оформлення гарантійного талону. Набуття навичок з комплектації та пакування електропобутових та посудогосподарчих товарів.

Відділ товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Інструктаж з охорони праці під час роботи у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Розпізнавання асортименту товарів для фізичної культури, спорту, туризму (снаряди гімнастичні та інвентар: для легкої атлетики, для боксу, боротьби, важкої атлетики і фехтування, для лижного і ковзанярського спорту, для туризму і альпінізму, для водного і підводного спорту, для спортивних ігор, транспортні засоби, товари для рибної ловлі та полювання), музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів за видами, відмінними ознаками, призначенням.

Порядок приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів від постачальника. Перевірка товарів за кількістю. Перевірка якості товарів органолептичним методом, перевірка стану зовнішньої тари, наявності маркування. Оформлення супровідних документів.

Порядок організації робочого місця продавця товарів для фізичної культури, спорту, туризму. Підготовка торговельного обладнання, інвентарю.

Вивчення правил розміщення та викладки товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів на робочому місці. Забезпечення товарів цінниками. Забезпечення належного зберігання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Вивчення правил продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Надання консультації покупцям про споживчі технічні характеристики, призначення, правила експлуатації, відмінні особливості, гарантійні терміни експлуатації, правила обміну та повернення для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів. Набуття навичок пакування товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів.

Відділ лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Інструктаж з охорони праці під час роботи у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин.

Удосконалення отриманих знань щодо розпізнавання асортименту лісоматеріалів (деревина, дерев'яні блоки, дерев'яні конструкції), меблевих товарів (дерев'яні, металеві, пластмасові та комбіновані меблі) і будівельних матеріалів (за призначенням: вязкі речовини, матеріали для стін і перегородок, покрівельні матеріали, облицювальні й оздоблювальні матеріали, тепло- і звукоізоляційні матеріали для підлоги та санітарно-технічні вироби,

лакофарбові матеріали) товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин за видами, відмінними ознаками.

Ознайомлення з порядком приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин від постачальника. Перевірка товарів за кількістю. Перевірка якості товарів органолептичним методом, перевірка стану зовнішньої тари, наявності маркування. Оформлення супровідних документів.

Порядок організації робочого місця продавця лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Підготовка торговельного обладнання, інвентарю. Підготовка пакувального матеріалу та розміщення його на робочому місці.

Вивчення правил розміщення та викладки лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин на робочому місці, з урахуванням товарного сусідства. Забезпечення товарів цінниками. Забезпечення належного зберігання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів.

Вивчення правил продажу лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Надання консультації покупцям про призначення, сировину, правила догляду, гарантійні терміни експлуатації, правила обміну лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Набуття навичок щодо зважування та пакування лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів.

Тема 6. Організація обліку товарів і тари в торговельному підприємстві

Інструктаж з охорони праці за змістом занять і організації робочого місця продавця.

Ознайомлення з порядком складання товарного звіту та звіту по тарі. Підготовка первинних документів. Участь в складанні товарного звіту. Визначення залишків товарів та тари на кінець дня. Ознайомлення з складанням звітів у електронному варіанті.

Тема 7. Інвентаризація товарів в торговельному підприємстві

Інструктаж з охорони праці за змістом занять і організації робочого місця продавця.

Ознайомлення з Інструкцією щодо проведення інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів. Участь у проведенні інвентаризації. Оформлення інвентаризаційного опису.

II. Виробнича практика

Тема 1. Ознайомлення з торговельним підприємством. Організація охорони праці на підприємстві

Інструктажі з питань охорони праці та пожежної безпеки на підприємстві, їх документальне оформлення. Ознайомлення з документацією протипожежної безпеки, планами евакуації підприємства.

Ознайомлення зі структурою і характером підприємства.

Ознайомлення з технікою, устаткуванням, новітніми технологіями, асортиментом продукції, що реалізує підприємство. Ознайомлення з правилами роботи, правилами внутрішнього розпорядку, змістом праці продавця непродовольчих товарів; системою матеріальної відповідальності, обов'язками, пов'язаними зі збереженням матеріальних цінностей.

Ознайомлення з сучасною організацією робочих місць і новітньою технологією продажу на базових підприємствах торгівлі.

Тема 2. Самостійна робота продавця непродовольчих товарів 4-го розряду

Самостійне виконання робіт на робочому місці продавця непродовольчих товарів 4-го розряду у відділах торговельного підприємства у відповідності до вимог кваліфікаційної характеристики із дотриманням технічних вимог безпеки праці, використанням новітніх технологій, устаткування, сучасних методів праці.

Примітка

Детальна програма виробничої практики розробляється кожним навчальним закладом окремо з врахуванням спеціалізації та умов праці торговельних підприємств, затверджується в установленому порядку та погоджується з торговельним підприємством.

Кваліфікаційна пробна робота

Приклади робіт

1. Надайте консультацію покупцю про ціну, експлуатаційні особливості та правила догляду за товаром у відділі.
2. Надайте консультацію покупцю про конструктивні особливості товару.
3. Запропонуйте покупцю нові товари відділу.
4. Звірте ціну на товари у відділі.
5. Поповніть робочий запас товарів.
6. Перевірте код та терміни реалізації товарів.
7. Оформіть вітрину відділу або торговельної зали.
8. Підготуйте документи до складання товарного звіту.
9. Складіть інвентаризаційний опис на товари у відділ.
10. Визначте залишок товарів у відділі на кінець звітного періоду.
11. Розрахуйте покупців через РРО.

Критерії кваліфікаційної атестації випускників

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: 4 розряд

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування товарів внутрішніми кодами; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних вітрин та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів; порядок приймання товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни. Інформаційні технології в обсязі, що є необхідним для виконання професійних обов'язків.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу торгового залу, брати участь в прийманні товарів. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживчі якості. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати і оформлювати подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь в складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь в інвентаризації товарів. Раціонально й ефективно організовувати роботу у секції, відділі, торговому залі. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу. Постійно підвищувати культуру обслуговування, не допускати втрати робочого часу. Виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт. Використовувати, в разі необхідності, засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо). Володіти обсягом знань з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької

діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності. Використовувати в роботі новітні інформаційні технології.

Спеціалізації

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати з РРО. Оформлювати внутрішні та зовнішні вітрини. Складати і оформлювати подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець звітного періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування

внутрішніми кодами хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець парфумерно-косметичних та галантерейних товарів
ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають

штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець електропобутових та посудогосподарчих товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення електропобутових та посудогосподарчих товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості електропобутових та посудогосподарчих товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами електропобутових та посудогосподарчих товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання електропобутових та посудогосподарчих товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами лісоматеріалів, меблевих товарів та

будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Уміє: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Перелік основних обов'язкових засобів навчання

№ з/п	Найменування	Кількість на групу з 15 осіб		Примітка
		для індивідуального користування	для групового користування	
1	2	3	4	5

I	Нормативно-правові документи, інструкції щодо організації торгівлі (комплект)	1	15	
II	Обладнання			
1.	Ваговимірювальне обладнання:			
1.1.	Ваги ВН-10-Ц13 та ін. з комплектом гир		2	
1.2.	Ваги товарні з комплектом гир		1	
1.3.	Ваги електронні різних типів			
2.	Пакувальні матеріали		1 компле кт	
3.	Касові кабінки нового зразка для ККС	15		
III	Інструменти			
IV	Прилади і пристрої			
1.	РРО різних типів	15		
2.	ККС різних типів			
3.	Чекові стрічки для всіх типів РРО		15	
4.	Запасні касети з фарбуючою стрічкою		5	

Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України

***Державний стандарт
професійно-технічної освіти***

ДСПТО 5220.ОГ.52.00-2014
(позначення стандарту)

Професія: Продавець непродовольчих товарів

Код: 5220

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 5-го розряду

Видання офіційне
Київ - 2014

**Освітньо-кваліфікаційна характеристика
випускника професійно-технічного навчального закладу**
(підприємства, установи та організації, що здійснюють (або забезпечують) підготовку
(підвищення кваліфікації) кваліфікованих робітників)

1. Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів
(код, назва професії)

2. Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 5-го розряду
(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

3. Кваліфікаційні вимоги

Повинен знати: основні вимоги стандартів і технічних умов, що пред'являються до якості товарів, тари, маркування; прості лабораторні методи визначення якості товарів; правила визначення сортності товарів; методи узагальнення даних про попит покупців; порядок складання і оформлення товарних звітів, актів на брак, нестачу, правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів; порядок проведення інвентаризації; основи маркетингу і менеджменту персоналу; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: одержувати товари зі складу. Визначати якість товарів за органолептичними ознаками. Перевіряти і відбирати товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками. Відбирати зразки товарів для лабораторного аналізу. Вивчати і узагальнювати дані про попит споживачів. Складати заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання та РРО (реєстраторів розрахункових операцій). Проводити інвентаризацію. Складати товарні звіти, акти на брак, пересортицю товарів. Вирішувати спірні питання із споживачами. Керувати роботою продавців нижчої кваліфікації. Здійснювати заходи з державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, складати бізнес-план.

4. Загальнопрофесійні вимоги

4.1. Раціонально й ефективно організовувати роботу у секції, відділі, торговому залі.

4.2. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу.

4.3. Розробляти заходи щодо показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

4.4. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватися норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.

4.5. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і

усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.6. Використовувати в роботі інформаційні технології в обсязі, що є необхідними для виконання професійних обов'язків.

4.7. Використовувати знання з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності.

5. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, кваліфікацій осіб

5.1. При продовженні професійно-технічної освіти

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду; без вимог до стажу роботи.

5.2. При підвищенні кваліфікації

Професійно-технічна освіта за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду або стаж за професією не менше 3-х років.

5.3. Після закінчення навчання

Освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 5-го розряду; без вимог до стажу роботи.

6. Сфера професійного використання випускника

Торгівля.

7. Специфічні вимоги

7.1. Вік: прийняття на роботу після закінчення терміну навчання регулюється законодавством.

7.2. Стать: чоловіча, жіноча (обмеження отримання професії за статевою ознакою визначається переліком важких робіт і робіт із шкідливими та небезпечними умовами праці, на яких забороняється використання праці жінок, затверджених наказом МОЗ України №256 від 29.12.1993).

7.3. Медичні обмеження

Перелік протипоказань для роботи за професіями, визначеними в Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам (затверджено Наказом Міністерством охорони здоров'я України від 23.07.2002 № 280)

Приклади робіт

Одержує товари зі складу та від постачальника.

Визначає якість товарів за органолептичними ознаками.

Перевіряє і відбирає товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками.

Відбирає зразки товарів для лабораторного аналізу.

Вивчає і узагальнює дані про попит споживачів.

Складає заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання та електронних контрольно-касових апаратів.

Проводить інвентаризацію.

Складає товарні звіти, акти на брак, пересортицю товарів, акти приймання та здавання при передаванні матеріальних цінностей.

Вирішує спірні питання із споживачами.

Керує роботою продавців нижчої кваліфікації і учнів.

Організовує роботу у відділі.

Типовий навчальний план

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів
(код, назва професії)

Кваліфікація: 5 розряд
(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

Загальний фонд навчального часу 543 години

№ з/п	Навчальні предмети	Модуль 3	
		Кількість годин	
		Всього	З них на лабораторно-практичні роботи
2.	Загальнопрофесійна підготовка	62	12
2.1	Інформаційні технології	16	10
2.2	Основи правових знань	16	2
2.3	Основи галузевої економіки і підприємництва	16	
2.4	Резерв часу	14	
3.	Професійно-теоретична підготовка	132	6
3.1	Товарознавство непродовольчих товарів	66	
3.2	Організація та технологія торговельних процесів	10	
3.4	Психологія і етика ділових відносин	16	2
3.5	Облік і звітність	10	
3.6	Основи маркетингу	10	2
3.7	Основи менеджменту	10	2
3.8	Охорона праці	10	
4.	Професійно-практична підготовка	322	
4.1	Виробниче навчання	126	
4.2	Виробнича практика	196	
5.	Консультації	20	
6.	Державна кваліфікаційна атестація або кваліфікаційна	7	
7.	Загальний обсяг навчального часу	523	18

Примітка:

- Для первинної професійної підготовки обов'язковим є вивчення програми за модулем М1, М2 (див. ДСПТО Продавець непродовольчих товарів 3,4 розрядів).

**Перелік кабінетів, лабораторій, майстерень для
підготовки кваліфікованих робітників за професією
“Продавець непродовольчих товарів”**

1. Кабінети:

- 1 Організації та технології торговельних процесів
- 2 Техніки і механізації торговельних розрахунків
- 3 Охорони праці

2. Лабораторії:

- 4 Товарознавства непродовольчих товарів
- 5 Інформатики і інформаційних технологій

3. Майстерні:

- 6 Магазин-майстерня (або інші майстерні відповідно до спеціалізації)
- 7

Примітка: для підприємств, організацій, що здійснюють професійне навчання кваліфікованих робітників:

- допускається зменшення кількості кабінетів, майстерень за рахунок їх об'єднання;
- індивідуальне професійне навчання кваліфікованих робітників може здійснюватись при наявності обладнаного робочого місця;
- предмет «Інформаційні технології» вивчається за згодою підприємств-замовників кадрів.

**Типова навчальна програма з предмета
«Інформаційні технології»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Використання табличних процесорів у торговельній сфері	6	2
	2.	Бази даних в комерційній діяльності	10	8
		<i>Всього за модулем 3</i>	<i>16</i>	<i>10</i>

Тема 1. Використання табличних процесорів у торговельній сфері

Ознайомлення з програмами, які використовуються в роботі з розрахунковими документами. Табличний процесор MS Excel.

Побудова, форматування електронних таблиць. Створення та збереження книг. Редагування даних таблиць засобами MS Excel.

Виконання розрахунків засобами: використання майстра функцій. Введення формул.

Побудова діаграм. Використання майстра діаграм.

Лабораторно-практична робота

Використання MS Excel під час вирішення професійних завдань.

Тема 2. Бази даних в торговельній сфері.

Бази даних в торговельній сфері. Знайомство з MS Access. Принципова схема роботи з MS Access. Основні поняття MS Access. Створення об'єктів баз даних. Їх призначення.

Лабораторно-практичні роботи

1. Освоєння технології побудови структури таблиць в режимі майстра. Упорядкування записів таблиць. Відбір записів.
2. Освоєння технології побудови структури таблиць в режимі конструктора.
3. Освоєння технології побудови запитів в режимі конструктора.
4. Освоєння технології побудови звітів засобами MS Access.

**Типова навчальна програма з предмета
«Основи правових знань»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Законодавство про захист прав споживачів	10	2
	2.	Відповідальність у господарських відносинах	6	
	<i>Всього за модулем 3</i>		16	10

Тема 1. Законодавство про захист прав споживачів

Загальна характеристика Закону України «Про захист прав споживачів».

Право споживача на належну якість товару; право на інформацію про товар (послуги); відшкодування збитків завданих товарами (роботами, послугами) неналежної якості; право на звернення до суду та інших уповноважених органів за захистом порушених прав; право на об'єднання в громадські організації споживачів.

Організації, які захищають права споживачів. Відповідальність за порушення прав споживачів. Дії споживачів у разі порушень їх прав. Види звернень громадян-споживачів. Особливості судового та не судового розгляду претензій споживачів.

Практична робота

Обговорення ситуацій щодо порушення прав споживачів.

Тема 2. Відповідальність у господарських відносинах

Поняття і види господарського правопорушення. Поняття господарсько-правової відповідальності та її принципи. Функції господарсько-правової відповідальності та її види: відшкодування збитків, сплата штрафних санкцій, оперативно-господарські санкції, адміністративно-господарські санкції. Кримінальна відповідальність за господарські злочини.

**Типова навчальна програма з предмета
«Основи галузевої економіки та підприємництва»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Ринок непродовольчих товарів, його характеристика	4	
	2.	Державне регулювання комерційної підприємницької діяльності	4	
	3.	Менеджер – професійний керівник	2	
	4.	Маркетинг у комерційній діяльності	2	
	5.	Технологія заснування власної справи	2	
	Всього за модулем 3		16	

Тема 1. Ринок непродовольчих товарів, його характеристика

Ринок непродовольчих товарів – сегмент ринку готових (споживчих) товарів. Сегментація ринку непродовольчих товарів. Елементи інфраструктури ринку непродовольчих товарів: організаційно-технічна (товарна біржа, торгові дома та торговельні палати, міжнародні виставки, ярмарки та аукціони, рекламні агенції, інтернет-магазини). Стан інфраструктури ринку непродовольчих товарів в Україні.

Тема 2. Державне регулювання комерційної підприємницької діяльності

Функції держави в ринковій економіці. Основні напрямки державного регулювання комерційної підприємницької діяльності: підтримка рівноваги між виробництвом і споживанням, підтримка і розвиток конкуренції, перерозподіл доходів, соціальний захист підприємців і споживачів, антимонопольні заходи, підтримка малого підприємництва. Ліцензування та патентування комерційної підприємницької діяльності.

Тема 3. Менеджер – професійний керівник

Професійні якості менеджера і стилі керівництва. Етапи прийняття управлінських рішень. Соціальна і юридична відповідальність менеджера торговельного підприємства.

Тема 4. Маркетинг у комерційній діяльності

Поняття маркетингу та його завдання на сучасному етапі розвитку економіки. Методи просування товару до споживача.

Тема 5. Технологія заснування власної справи

Складання бізнес-плану – визначення конкурентоспроможності створюваного підприємства. Поняття про статут підприємства,

засновницький договір, статутний фонд. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності.

**Типова навчальна програма з предмета
«Товарознавство непродовольчих товарів»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори	10	
	2.	Хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари	10	
	3.	Парфумерно-косметичні та галантерейні товари	6	
	4.	Електропобутові та посудогосподарчі товари	10	
	5.	Товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин	6	
	6.	Товари культурно-побутового призначення	8	
	7.	Товари для фізичної культури, спорту, туризму	8	
	8.	Лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали	8	
	Всього за модулем 3		66	

Тема 1. Текстильні, швейні, трикотажні товари та головні убори
Текстильні товари

Споживчі властивості тканин. Фактори формування споживчих властивостей якості та асортименту текстильних товарів. Вплив на споживчі властивості тканини натуральних, штучних, синтетичних волокон, пряжі, ниток, ткацтва, обробки. Формування споживчих властивостей в процесі виробництва. Контроль якості тканин. Оцінка якості тканин. Дефекти тканин (місцеві поширені). Приймання тканин. Основні вимоги стандартів до якості тканин. Правила бракеражу, продажу, відмірювання, відрізання тканин. Догляд, умови зберігання. Вимоги до маркування.

Швейні товари

Споживчі властивості швейних виробів. Фактори формування споживчих властивостей та асортименту одягу. Загальні вимоги до виготовлення швейних виробів. Приймання, правила бракеражу, дефекти швейних виробів.

Прийоми огляду, контроль якості швейних виробів. Основні вимоги стандартів до якості швейних виробів. Догляд, умови зберігання

Трикотажні товари

Споживчі властивості трикотажу. Фактори формування споживчих властивостей, якості та асортименту трикотажних товарів, вплив сировинних факторів та виробництва на якість трикотажних виробів. Приймання трикотажних виробів. Дефекти трикотажних виробів. Основні вимоги стандартів до якості трикотажних виробів. Догляд, умови зберігання.

Головні убори

Споживчі властивості головних уборів. Фактори формування споживчих властивостей, якості та асортименту головних уборів, вплив сировинних факторів та виробництва на якість головних уборів. Правила приймання, дефекти головних уборів. Основні вимоги стандартів до якості головних уборів. Догляд, умови зберігання.

Тема 2. Хутряні, овчинно-шубні та взуттєві товари

Хутряні товари

Властивості хутряних напівфабрикатів. Показники споживчих властивостей хутряних напівфабрикатів. Формування споживчих властивостей хутряних напівфабрикатів в процесі вироблення. Дефекти хутряного напівфабрикату. Формування споживчих властивостей хутряних виробів (моделювання та конструювання виробів, кушнірське виробництво, пошивне виробництво). Вимоги до якості та сортування хутряних виробів (дефекти кушнірського виробництва, дефекти пошиття). Правила приймання хутряних виробів. Вимоги стандартів до якості хутряних виробів.

Овчинно-шубні товари

Властивості овчинно-шубного напівфабрикату. Показники споживчих властивостей овчинно-шубного напівфабрикату. Формування споживчих властивостей овчинно-шубного напівфабрикату в процесі вироблення. Дефекти овчинно-шубного напівфабрикату. Формування споживчих властивостей овчинно-шубних виробів (моделювання та конструювання виробів, кушнірське виробництво, пошивне виробництво). Вимоги до якості та сортування овчинно-шубних виробів (дефекти кушнірського виробництва, дефекти пошиття). Правила приймання овчинно-шубних виробів, вимоги стандартів до якості.

Взуттєві товари

Споживчі властивості взуття. Формування споживчих властивостей натуральних шкір в процесі виробництва. Вплив підготовчих процесів, дублення, операцій опорядження на формування властивостей шкір. Номенклатура показників якості натуральних шкір. Дефекти натуральних шкір.

Показники якості штучних та синтетичних шкір. Формування споживчих властивостей взуття у процесі виробництва. Вплив моделювання, конструювання, технологічних процесів виробництва методів кріплення деталей низу на формування споживчих властивостей.

Номенклатура показників якості взуття. Методи оцінки якості взуття. Нормативні показники споживчих властивостей взуття.

Контроль якості взуття. Характеристика дефектів взуття. Приймання взуття. Вимоги стандартів до якості взуття.

Гумове взуття. Вимоги до споживчих властивостей. Контроль якості. Фактори, що впливають на формування споживчих властивостей гумового та полімерного взуття. Вимоги стандартів до якості взуття.

Валяне взуття. Вимоги до споживчих властивостей. Фактори, що впливають на формування споживчих властивостей валяного взуття. Контроль якості валяного взуття. Вимоги стандартів до якості взуття.

Тема 3. Парфумерно-косметичні та галантерейні товари

Парфумерні товари

Фактори формування споживчих властивостей парфумерних товарів, сировинні матеріали та процеси виробництва. Характеристика основних дефектів парфумерних товарів, причини їх утворення. Правила приймання парфумерних товарів. Вимоги стандартизації та сертифікації щодо якості парфумерних товарів (стійкість запаху, прозорість рідини, художнє оформлення флаконів, герметичність). Вимоги щодо упаковки та маркування імпортованих парфумерних товарів.

Запахні речовини (натуральні і синтетичні), види сировини, основні операції виробництва.

Парфумерні рідини, споживчі властивості, сировинні матеріали. Процеси виробництва.

Характеристика основних дефектів (наповнення, прозорість, стійкість запаху).

Косметичні товари

Лікувально-гігієнічні, інтимні, декоративні та інші косметичні товари. Призначення засобів косметичних товарів. Парфумерне мило. Сучасний асортимент. Фактори формування споживчих властивостей косметичних товарів. Процеси виробництва. Основні показники якості косметичних товарів: корисність, відповідність призначенню, запах і колір, відповідні до еталона, одноорідність консистенції, відповідність затвердженим рецептурам, безпечність. Характеристика основних дефектів косметичних товарів, причини їх утворення. Правила приймання косметичних товарів. Вимоги щодо упаковки та маркування імпортованих косметичних товарів.

Галантерейні товари

Текстильна галантерея. Способи виготовлення: вязання, плетиво, крутіння, вишивання, ткацтво. Споживчі властивості текстильної галантереї в залежності від призначення (оздоблювальні стрічки, декоративна тасма, мереживо).

Галантерейні вироби із пластмас і виробних матеріалів, вихідні матеріали для виробництва.

Шкіргалантерейні вироби побутові і спеціальні, сировина для виробництва, вплив сировинних матеріалів на якість.

Дрібні шкіргалантерейні вироби: портмоне, гаманці, футляри тощо.

Фактори формування споживчих властивостей і якості текстильної, шкіряної, металевої галантереї, виробів з пластичних мас і дрібновиробних матеріалів, вплив сировинних матеріалів на якість товарів.

Правила приймання галантерейних товарів. Оцінка якості та визначення сортності галантерейних товарів. Дефекти зовнішнього вигляду. Вимоги стандартизації та сертифікації щодо якості галантерейних товарів.

Ювелірні товари. Способи визначення дорогоцінних, напівкоштовних і синтетичних каменів. Клеймування виробів із дорогоцінних металів. Класифікація показників споживчих властивостей ювелірних товарів. Фактори споживчих властивостей ювелірних виробів (сировинні матеріали, технологія виробництва, обробка та художньо-декоративне оздоблення). Оцінка якості ювелірних виробів. Методи контролю якості ювелірних виробів. Експертиза якості ювелірних виробів.

Тема 4. Електропобутові та посудогосподарчі товари

Електропобутові товари

Загальні вимоги до електроустановочних виробів. Побутова холодильна техніка. Основні споживчі властивості і вимоги до якості. Методи оцінки якості холодильних приладів. Сучасний асортимент, експлуатаційні характеристики холодильних приладів. Холодильники з системою примусового охолодження повітря „по frost”. Екологічно чисті хладогени. Вимоги стандартів на побутову холодильну техніку. Експлуатаційні характеристики холодильних приладів.

Побутові білизнообробні машини і прилади. Основні споживчі властивості. Основні вимоги до якості пральних машин без віджимання білизни з ручним від жимом білизни, напіваавтоматичні та автоматичні. Методи визначення споживчих властивостей. Єдина система маркування. Вимоги стандартів до якості.

Прибиральна техніка. Основні споживчі властивості, вимоги до якості пилососів. Конструктивні особливості багатофункціональних пилососів. Основні тенденції виробництва прибиральної техніки. Вимоги стандартів до якості. Гарантійні терміни експлуатації.

Прилади для переробки продуктів, приготування з них їжі та нагрівання води. Споживчі властивості. Сучасний асортимент. Технічні характеристики, параметри, функціональні показники, гарантійні терміни експлуатації, технічні паспорти. Вимоги стандартів до якості.

Побутові прилади для створення мікроклімату в приміщеннях. Загальна характеристика за функціональними властивостями, економічністю, умовами експлуатації: вентиляторів, кондиціонерів, зволожувачів повітря, тощо. Сучасний асортимент. Вимоги до якості і методи визначення споживчих

властивостей. Вимоги стандартів до якості приладів для створених мікроклімату в приміщеннях.

Посудогосподарчі товари

Скляні товари. Споживчі властивості скляних побутових виробів (функціональність, ергономічність, естетичність та надійність).

Формування споживчих властивостей скляних товарів, вплив сировинних матеріалів на споживчі властивості, формування споживчих властивостей в процесі виробництва, декорування скляних виробів. Дефекти скляних виробів. Оцінка якості скляних побутових товарів, принципи сортування, приймання. Вимоги стандартів до якості скляних товарів.

Керамічні товари. Споживчі властивості (фізичні, хімічні) фарфору як основи споживчих властивостей фарфорових виробів. Формування споживчих властивостей фарфорових виробів. Вплив сировинних матеріалів, процесу виробництва, декорування на формування споживчих властивостей.

Вимоги та оцінка якості керамічних виробів (функціональні, естетичні, ергономічні, надійність). Принципи сортування керамічних товарів. Дефекти. Правила приймання. Вимоги стандартів до якості керамічних товарів.

Металогосподарські товари. Характеристика вихідної сировини як чинника споживчих властивостей та якості. Основи технології виробництва металогосподарських товарів як чинника їх споживчих властивостей та якості. Дефекти.

Споживчі властивості металогосподарських товарів. Чинники, що зберігають споживчі властивості металогосподарських товарів (корозія). Оцінка якості металогосподарських товарів. Правила приймання. Вимоги стандартів до якості металогосподарських товарів.

Характеристика асортименту та особливості оцінки якості товарів з пластмас. Фактори формування споживчих властивостей та якості посудогосподарських товарів з пластмас. Контроль якості посуду з пластмас. Дефекти. Правила приймання. Вимоги стандартів до якості посудогосподарських товарів з пластмас.

Тема 5. Товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин

Товари побутової хімії

Сучасний асортимент товарів побутової хімії. Характеристика споживчих властивостей та асортименту.

Правила приймання. Контроль якості товарів побутової хімії. Вимоги стандартів до якості.

Мінеральні добрива

Сучасний асортимент мінеральних добрив. Вплив сировинних матеріалів на формування якості. Можливості екологічно безпечного використання мінеральних добрив. Дефекти. Контроль якості.

Засоби захисту рослин

Сучасний асортимент засобів захисту рослин. Зовнішні операції квітами та декоративною зеленню. Транзит рослинної продукції через Україну. Експорт рослинної продукції з України. Оцінка якості засобів захисту рослин згідно з чинними стандартами. Сорткування.

Тема 6. Товари культурно-побутового призначення

Побутові радіоелектронні товари: (ПРЕА) класифікація, характеристика показників споживчих властивостей ПРЕА (функціональні, ергономічні, естетичні). Контроль якості, надійності. Гарантійні терміни експлуатації. Нове в асортименті.

Телеапаратура: споживчі показники якості телевізорів. Контроль якості телевізорів та їх параметрів. Технічні паспорти на телевізори. Основні напрями розвитку телебачення і вдосконалення телевізорів. Технічні паспорти на телевізори. Правила приймання телевізорів. Вимоги стандартів до якості телевізорів.

Фотоапарати: сучасний асортимент, характеристика конструктивних вузлів. Цифрові фотоапарати – особливості, переваги, недоліки, перспективи розвитку. Характеристика фотоапаратів, представлених на ринку України. Основні напрями науково-технічного прогресу у виробництві фотоапаратів. Гарантійні терміни експлуатації. Вимоги стандартів до якості фототоварів.

Музичні інструменти. Характеристика факторів, що формують споживчі властивості та якість музичних інструментів. Контроль та оцінка якості музичних інструментів. Правила приймання, вимоги стандартів до якості музичних інструментів.

Іграшки: характеристика факторів, що формують властивості та якість іграшок. Характеристика показників споживчих властивостей та показників якості іграшок. Контроль і оцінка якості іграшок. Правила приймання. Вимоги стандартів до якості іграшок.

Годинники: споживчі властивості, фактори їх формування, єдина система найменувань та індексації побутових годинників. Вимоги до якості годинників згідно з нормативною документацією. Комплектність годинників. Основні параметри, які перевіряються в торгівлі. Маркування, пакування, паспорти, догляд за годинниками, умови зберігання, гарантійні терміни експлуатації. Вимоги стандартів до якості годинників.

Тема 7. Товари для фізичної культури, спорту, туризму

Виробництво спорттоварів, включаючи спільне виробництво із зарубіжними фірмами. Споживчі властивості товарів для спорту та туризму, рибальства і мисливства. Напрями в розвитку асортименту, що сприяє збереженню екологічної рівноваги та здоров'я людини. Правила приймання, користування і особливості зберігання.

Транспортні засоби: розвиток виробництва транспортних засобів особистого користування і спортивного призначення. Споживчі властивості транспортних засобів. Напрями вдосконалення конструкції, умов безпечного використання, екологічної надійності. Комплектність та конструктивні параметри. Правила приймання, контроль за якістю. Технічні паспорти, вимоги до якості спортивних товарів згідно з нормативними документами. Гарантійні терміни експлуатації. Вимоги стандартів.

Тема 8. Лісоматеріали, меблеві товари та будівельні матеріали

Лісоматеріали

Сучасний асортимент деревинних матеріалів для виробництва меблів та будівельних матеріалів. Фактори формування споживчих властивостей видового асортименту та якості деревинних матеріалів. Основні вимоги до якості. Правила приймання та продажу, гарантійні терміни експлуатації деревинних матеріалів. Дефекти. Догляд, маркування, зберігання.

Меблеві товари

Формування споживчих властивостей видового асортименту та якості меблів. Основні вимоги до якості меблів. Споживчі властивості меблів. Виробництво меблів як фактор формування споживчих властивостей та якості меблів. Правила приймання та продажу меблевих товарів. Гарантійні терміни експлуатації. Контроль рівня якості меблів за вихідними матеріалами, характером обробки і збирання деталей, якістю покриття, надійністю м'яких елементів. Сучасний асортимент меблів зарубіжних конструкцій. Характеристика дефектів та особливості сортування меблевих товарів. Догляд за меблями при їх використанні. Маркування, пакування, зберігання меблів. Вимоги стандартів до якості меблевих товарів.

Килимові товари. Вимоги, що ставлять до килимових виробів. Вимоги до споживчих властивостей. Характеристика факторів, що впливають на формування споживчих властивостей килимових виробів.

Оцінка якості килимів та килимових виробів, методи оцінки якості. Номенклатура показників якості килимів та килимових виробів. Правила приймання та продажу килимових виробів. Характеристика дефектів та особливості сортування килимових виробів. Догляд за килимами під час їх зберігання. Вимоги стандартів до якості.

Будівельні матеріали

Сучасний асортимент будівельних матеріалів. Споживчі властивості будівельних матеріалів. Фактори формування споживчих властивостей та якості будівельних матеріалів. Нові види будівельних матеріалів, включаючи спільне виробництво із зарубіжними фірмами. Основні параметри, що характеризують якість будматеріалів. Способи використання, гарантійні терміни експлуатації, маркування, особливості умов зберігання будматеріалів. Правила приймання та продажу. Основні вимоги стандартів до якості будівельних матеріалів.

Санітарно-технічне обладнання. Споживчі властивості, фактори формування споживчих властивостей, якості та асортименту. Показники якості, відповідність стандартам. Поради з використання.

**Типова навчальна програма з предмета
«Організація та технологія торговельних процесів»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
3	1.	Організація праці в магазині	6	
	2.	Основні вимоги до організації постачання магазинів	4	
		Всього за модулем 3:	10	

Тема 1. Організація праці в магазині

Значення правильної організації форм і методів праці у магазині. Фактори, які впливають на ефективність праці. Основні напрями в організації праці, структура апарату магазину, вимоги до роботи. Правила внутрішнього розпорядку та організація режиму роботи магазину. Індивідуальна та колективна (бригадна) форма організації праці, значення, обов'язки та права членів бригади, бригадира, ради бригадирів.

Тема 2. Основні вимоги до організації постачання магазинів

Вимоги до організації постачання магазинів товарами. Чинники, що впливають на ефективність постачання товарами. Господарські зв'язки торговельних підприємств з виробниками непродовольчих товарів. Організація постачання роздрібної торговельної мережі товарами. Транспортування товарів.

**Типова навчальна програма з предмета
«Психологія і етика ділових відносин»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Основні психологічні вимоги до керівника низової ланки управління	4	
	2.	Колектив як соціальний об'єкт управління	4	
	3.	Особливості спілкування у роботі керівника	4	2
	5.	Професійна етика в роботі керівника	4	
	Всього за модулем 3		16	2

Тема 1. Основні психологічні вимоги до керівника низової ланки управління

Керівник низової ланки управління, його основні професійні якості: професійно-ділові, адміністративно-організаційні, соціально-психологічні та моральні. Характер діяльності керівника. Вольові якості, готовність до ризику. Прагнення до успіху, честюлюбство, домінування і самодостатність особистості. Психологічний феномен управління. Складові успішної діяльності керівника. Стилi керівництва та лiдерства.

Тема 2. Колектив як соціальний об'єкт управління

Соціально-психологічна структура колективу. Формальні і неформальні групи у колективі. Психологічні аспекти управління формальними і неформальними групами. Поведінка керівника в колективі.

Тема 3. Особливості спілкування у роботі керівника

Мовні ресурси керівника: лексика, грамати́ка, інтона́ція.

Техніка ведення ділових індивідуальних бесід. Прийоми спонукання підлеглих до результативної успішної роботи. Формули ввічливості в системі українського мовного етикету. Дотримання національних особливостей спілкування з іноземцями (вербальне і невербальне спілкування).

Практична робота

Тренінг щодо визначення стилю спілкування.

Тема 4. Професійна етика в роботі керівника

Основні методи впливу на підлеглих. Визначення потреб та прагнень підлеглих. Психологічний підхід у виборі мотиваційних засобів. Елементи комплексу стимулів до праці. Етичні норми контролю діяльності підлеглих.

**Типова навчальна програма з предмета
«Облік і звітність»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
3	1.	Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей	6	2
	2.	Заробітна плата	4	
		<i>Всього за модулем 3:</i>	<i>10</i>	<i>2</i>

Тема 1. Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей

Терміни і порядок проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей. Підготовка товарів до інвентаризації. Оформлення інвентаризаційного опису. Порядок виведення результатів інвентаризації.

Практична робота

Оформлення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей.

Тема 2. Заробітна плата

Види заробітної плати. Порядок нарахування заробітної плати, утримання із заробітної плати, видача заробітної плати.

**Типова навчальна програма з предмета
«Основи маркетингу»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Зміст, цілі та функції маркетингу	2	
	2.	Маркетингова товарна політика	2	
	3.	Маркетингова політика розподілу та комунікацій	2	
	4.	Маркетингова цінова політика	2	
	5.	Управління маркетинговою діяльністю	2	2
	Всього за модулем 3		10	2

Тема 1. Зміст, цілі та функції маркетингу

Зміст маркетингової діяльності, причини виникнення, основні задачі та функції.

Поняття та значення інформації для діяльності фірми, основна мета використання інформації.

Збір інформації про маркетингову діяльність підприємства по задоволення потреб споживачів в товарах послугах.

Процес маркетингового дослідження та його принципи. Складові етапи процесу маркетингового дослідження.

Поняття про сегментування ринків, способи сегментування та фактори, які впливають на сегментування.

Позиціонування товарів на ринку, тобто забезпечення товару конкурентного положення на ринку.

Тема 2. Маркетингова товарна політика

Товарна політика як елемент маркетингової діяльності. Принципи формування асортименту товарів у магазині. Маркетингова стратегія класифікації товарів, їх види, ознаки та структура асортименту продукції.

Конкурентоздатність товару, фактори, що впливають на конкурентоздатність товару.

Поняття про життєвий цикл продукції, етапи життєвого циклу.

Тема 3. Маркетингова політика розподілу та комунікацій

Удосконалення збутової та торговельної діяльності – важливий елемент руху товарів від виробника до споживача. Суть, види та основні характеристики каналів розподілу. Основна мета стратегії розподілу, функції каналів руху товарів, фактори, що впливають на вибір каналів розподілу.

Поняття про однорівневий, дворівневий, трирівневий канали руху товарів від виробника до споживача.

Посередницька діяльність у каналах розподілу.

Формування системи маркетингових комунікацій. Засоби маркетингових комунікацій: реклама, пропаганда, особистий продаж та стимулювання збуту.

Тема 4. Маркетингова цінова політика

Ціна – показник обмінної вартості товару та послуг, інструмент визначання певного рівня корисності товару, механізм для прийняття споживачем рішення про купівлю товару. Відповідність стратегії, ціноутворення – загальним цілям фірми. Ціновий метод конкурентної боротьби на ринку та фактори, що обмежують його використання. Маркетинговий розрахунок цін.

Тема 5. Управління маркетингової діяльності

Поняття про процес управління маркетингом, його складові.

Вивчення концепції управління маркетингом: концепція збільшення комерційних зусиль, концепція маркетингу. Розробка бізнес-плану.

Форми управління маркетингом, роль та особливості функціонування служб маркетингу.

Практична робота

Складання бізнес-плану.

**Типова навчальна програма з предмета
«Основи менеджменту»**

<i>Модуль</i>	<i>№ теми</i>	<i>Теми</i>	<i>Кількість годин</i>	
			<i>Всього</i>	<i>З них на лабораторно-практичні роботи</i>
МЗ	1.	Сутність і значення менеджменту	2	
	2.	Керівник і керована система	2	2
	3.	Функції менеджменту	2	
	4.	Комунікації та їх інформаційне забезпечення	2	
	5.	Забезпечення результативності управлінської діяльності	2	
		Всього за модулем 3	10	2

Тема 1. Сутність і значення менеджменту

Сутність менеджменту, передумови його виникнення та етапи розвитку. Категорії «управління» і «менеджмент». Закони та принципи менеджменту. Процес менеджменту та його складові (керуюча і керована системи, функції, методи менеджменту, управлінські рішення, комунікації, керівництво тощо).

Тема 2. Керівник і керована система

Менеджер – професійний керівник, його ролі (міжособистісні, інформаційні, пов'язані з прийняттям рішень). Юридична і соціальна відповідальність менеджера. Колектив як соціальний об'єкт управління. Формування колективу підприємства торгівлі.

Практична робота

Етапи прийняття управлінських рішень за заданими ситуаціями.

Тема 3. Функції менеджменту

Сутність функцій менеджменту та їх класифікація. Взаємозв'язок загальних і конкретних функцій менеджменту. Планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання як загальні функції менеджменту.

Тема 4. Комунікації та їх інформаційне забезпечення

Сутність комунікацій, їх види та місце у процесі менеджменту. Елементи комунікаційного процесу та його етапи. Інформація, її класифікація, передавання та збереження.

Тема 5. Забезпечення результативності управлінської діяльності

Методи менеджменту. Управлінське рішення, процес його вироблення, оптимізації та прийняття.

Типова навчальна програма

з виробничого навчання та виробничої практики

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: 5 розряд

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

№ з/п	Теми	Кількість годин
I. Виробниче навчання		
1.	Інструктаж з безпечних умов праці та охорони життєдіяльності на підприємстві. Кваліфікаційні вимоги до продавця 5-го розряду. Організація торгово-технологічного процесу на базовому підприємстві.	12
2.	Робота продавця у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів	12
3.	Робота продавця у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів	12
4.	Робота продавця у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів	6
5.	Робота продавця у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів	12
6.	Робота продавця у відділі товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин	12
7.	Робота продавця у відділі товарів культурно-побутового призначення	12
8.	Робота продавця у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму	6
9.	Робота продавця у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів	12
11.	Облік товарів та тари у магазині. Інвентаризація товарів і тари в магазині	12
	Всього годин	108
II. Виробнича практика		
1.	Ознайомлення з торговельним підприємством. Організація охорони праці на підприємстві	7
2.	Самостійна робота продавця непродовольчих товарів 5-го розряду. Кваліфікаційна пробна робота	189
	Всього годин	196
	Разом	304

I. Виробниче навчання

Тема 1. Інструктаж з безпечних умов праці та охорони життєдіяльності. Кваліфікаційні вимоги до продавця 5-го розряду. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.

Інструктаж за змістом занять, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Ознайомлення з підприємством-замовником кадрів: планування, розташування та структура підпорядкування підрозділів. Ознайомлення з організацією безпечних умов праці, порядок проведення та оформлення інструктажів.

Вивчення особливостей сучасного торгово-технологічного обладнання. Порядок проведення профілактичних та термінових ремонтів обладнання, їх документальне оформлення.

Організація роботи продавців 3, 4 розрядів, учнів. Контроль за дотриманням посадових обов'язків продавців нижчої кваліфікації. Ознайомлення з ступенем відповідальності за різні види порушень. Складання графіка та таблиця виходу на роботу продавців відділу.

Організація продажу товарів у відділі: проведення заходів по вивченню попиту покупців, розробка заходів по збільшенню продажу товарів.

Тема 2. Робота у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Інструктаж за змістом занять у відділі текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (текстильних товарів – кількість місцевих та розповсюджених дефектів, швейних та трикотажних – художньо-колористичне оформлення, якість полотна, якість оздоблювальних та фурнітурних матеріалів, головних уборів – відповідність розмірним показникам). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, вплив умов зберігання на якість

товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5-го розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 3. Робота у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів

Інструктаж за змістом занять у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (хутряних та овчинно-шубних товарів – зовнішній вигляд, стійкість фарбування та міцність волосяного покриву, міцність шкіряної тканини, взуттєвих – явні та приховані дефекти, дефекти верху взуття: сировина фурнітури, дефекти низу, внутрішні дефекти). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів (гарантійні терміни), вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 4. Робота у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів

Інструктаж за змістом занять у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі парфумерно-косметичних та галантерейних товарів за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (парфумерно-косметичних товарів – маркування, ємність, упаковка, консистенція, галантерейних товарів – комплектність, відповідність розмірних показників, стан фурнітури). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, що не відповідають вимогам

стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушенні умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну парфумерно-косметичних та галантерейних товарів, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 5. Робота у відділі відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів

Інструктаж за змістом занять у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі електропобутових та посудогосподарчих товарів за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (електропобутових товарів – зовнішній вигляд, комплектність, відповідність технічній характеристиці, посудогосподарчих – міцність, екологічність, маркування). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам електропобутових та посудогосподарчих товарів, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання електропобутових та посудогосподарчих товарів, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну електропобутових та посудогосподарчих товарів, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 6. Робота у відділі товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин

Інструктаж за змістом занять у відділі товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (товарів побутової хімії – безпечність СМЗ, відповідність нормативній документації, мінеральних

добрив та засобів захисту рослин – наявність маркування, безпечність, ємність). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 7. Робота у відділі товарів культурно-побутового призначення

Інструктаж за змістом занять у відділі телерадіотоварів, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі телерадіотоварів за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (комплектність, відповідність технічним характеристикам, цілісність упаковки, наявність пломб). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам телерадіотоварів, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання телерадіотоварів, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну телерадіотоварів, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 8. Робота у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму

Інструктаж за змістом занять у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (зовнішній вигляд, міцність кріплення деталей, наявність клейма мисливських і спортивних рушниць). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам товарів для фізичної культури,

спорту, туризму, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну товарів для фізичної культури, спорту, туризму, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 9. Робота у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів

Інструктаж за змістом занять у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, організація робочого місця, охорона праці.

Вправи

Приймання товару від постачальника: визначення якості у відділі лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів за органолептичними показниками, перевірка сортності згідно вимог стандартизації та сертифікації, визначення видів дефектів, що виникають при виробництві, транспортуванні та зберіганні (лісоматеріалів – обробка деревини, неушкодженість шкідниками, меблевих товарів – комплектність, безпечність кріплення, будівельних матеріалів – безпечність лако-фарбуючих матеріалів, маркування шпалер, відповідність нормативній документації). Ознайомлення з організацією повернення постачальникам лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам. Документальне оформлення приймання товарів при виявленні невідповідностей супровідним документам.

Визначення дотримання умов зберігання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, вплив умов зберігання на якість товарів. Контроль за умовами зберігання цих товарів та порядок дій продавця 5 розряду при виявленні порушень умов зберігання.

Контроль за дотриманням правил продажу та обміну лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, вирішення конфліктних ситуацій.

Тема 10. Облік товарів та тари у магазині. Інвентаризація товарів і тари в магазині

Інструктаж з охорони праці і організації робочого місця продавця при відпрацюванні навичок обліку товарів і тари та при проведенні інвентаризації товарів у магазині.

Вправи

Ознайомлення з документальним оформленням та обліком товарно-матеріальних цінностей з використанням персонального комп'ютера. Складання товарного звіту: підготовка документів руху товарів за звітний період, оформлення товарного звіту, виведення залишку товарів на кінець періоду.

Проведення інвентаризації: визначення термінів і порядку проведення інвентаризації товарів і тари, документальне оформлення проведення інвентаризації, складання актів на брак та уцінку товарів, контроль за якістю проведення інвентаризації. Визначення попередніх та остаточних результатів інвентаризації. Відповідальність матеріально-відповідальних осіб за результати інвентаризації.

II. Виробнича практика

Тема 1. Ознайомлення з торговельним підприємством. Організація охорони праці на підприємстві

Інструктажі з питань охорони праці та пожежної безпеки на підприємстві, їх документальне оформлення. Ознайомлення з документацією протипожежної безпеки, планами евакуації підприємства.

Ознайомлення з технікою, устаткуванням, новітніми технологіями, асортиментом продукції, що реалізує підприємство. Ознайомлення з правилами роботи, правилами внутрішнього розпорядку, змістом праці продавця непродовольчих товарів; системою матеріальної відповідальності, обов'язками, пов'язаними зі збереженням матеріальних цінностей.

Тема 2. Самостійна робота продавця непродовольчих товарів 5-го розряду

Самостійне виконання робіт на робочому місці продавця непродовольчих товарів 5-го розряду у відділах торговельного підприємства у відповідності до вимог кваліфікаційної характеристики із дотриманням технічних вимог безпеки праці, використанням новітніх технологій, устаткування, сучасних методів праці.

Примітка

Детальна програма виробничої практики розробляється кожним навчальним закладом окремо з врахуванням спеціалізації та умов праці торговельних підприємств, затверджується в установленому порядку та погоджується з торговельним підприємством.

Кваліфікаційна пробна робота

Приклади робіт

1. Отримайте товар від постачальника.
2. Визачітьякість товару за органолептичними ознаками.
3. Перевірте і відібрати товар за наявними дефектними ознаками.
4. Відіберіть зразки товарів для лабораторного аналізу.
5. Вивчіть та узагальніть попит споживачів.
6. Складіть заявку на ремонт торговельно-технологічного обладнання та РРО.
7. Проведіть інвентаризацію товарно-матеріальних цінностей.
8. Складіть товарний звіт, акт на брак, пересортування товарів.
9. Складіть акт приймання та здачі товарно-матеріальних цінностей.
10. Складіть бізнес-план.

Критерії кваліфікаційної атестації випускників

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

(код, назва професії)

Кваліфікація: 5 розряд

(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)

ЗНАЄ, РОЗУМІЄ:

1. Основні вимоги стандартів і технічних умов, що пред'являються до якості товарів, тари, маркування.
2. Прості лабораторні методи визначення якості продуктів.
3. Методи узагальнення даних про попит покупців.
4. Порядок складання і оформлення товарних звітів, актів на брак, нестачу.
5. Правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО.
6. Правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів.
7. Порядок проведення інвентаризації.
8. Основи менеджменту персоналу.
9. Правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
10. Основи ведення підприємницької діяльності

УМІЄ:

1. Одержувати товари від постачальника.
2. Визначати якість товарів за органолептичними ознаками.
3. Перевіряти і відбирати товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками.
4. Вивчати і узагальнювати дані про попит споживачів.
5. Складати заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання.
6. Проводити інвентаризацію.
7. Складати товарні звіти та виводити залишки товарів на кінець звітного періоду.
8. Вирішувати спірні питання із споживачами.
9. Керувати роботою продавців нижчої кваліфікації та учнів.
10. Працювати в мережі інформаційних технологій.
11. Здійснити заходи з державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, скласти бізнес-план.
12. Рационально й ефективно організовувати працю на робочому місці.
13. Дотримуватись правил технологічного процесу.
14. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.
15. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

З М І С Т

1. Авторський колектив
2. Загальні положення
3. Державний стандарт професійно-технічної освіти за професією
Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду
4. Освітньо-кваліфікаційна характеристика
Продавця непродовольчих товарів 3-го розряду
5. Типовий-навчальний план модуля М1
6. Типові навчальні програми модуля М1:
7. «Інформаційні технології»
8. «Основи правових знань»
9. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
10. «Товарознавство непродовольчих товарів»
11. «Організація та технологія торговельних процесів»
12. «Реєстратори розрахункових операцій»
13. «Психологія і етика ділових відносин»
14. «Облік і звітність»
15. «Охорона праці»
16. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої
практики
17. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
18. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М1.0. і М1.1
19. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М1.0. і М1.1:
20. «Інформаційні технології»
21. «Основи правових знань»
22. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
23. «Товарознавство непродовольчих товарів»
24. «Організація та технологія торговельних процесів»
25. «Реєстратори розрахункових операцій»
26. «Психологія і етика ділових відносин»
27. «Облік і звітність»
28. «Охорона праці»
29. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої
практики
30. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
31. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М1.0. і М1.2
32. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М1.0. і М1.2:
33. «Інформаційні технології»
34. «Основи правових знань»
35. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
36. «Товарознавство непродовольчих товарів»
37. «Організація та технологія торговельних процесів»
38. «Реєстратори розрахункових операцій»

39. «Психологія і етика ділових відносин»
40. «Облік і звітність»
41. «Охорона праці»
42. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
43. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
44. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.3
45. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.3:
46. «Інформаційні технології»
47. «Основи правових знань»
48. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
49. «Товарознавство непродовольчих товарів»
50. «Організація та технологія торговельних процесів»
51. «Реєстратори розрахункових операцій»
52. «Психологія і етика ділових відносин»
53. «Облік і звітність»
54. «Охорона праці»
55. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
56. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
57. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.4
58. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.4:
59. «Інформаційні технології»
60. «Основи правових знань»
61. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
62. «Товарознавство непродовольчих товарів»
63. «Організація та технологія торговельних процесів»
64. «Реєстратори розрахункових операцій»
65. «Психологія і етика ділових відносин»
66. «Облік і звітність»
67. «Охорона праці»
68. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
69. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
70. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.5
71. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.5:
72. «Інформаційні технології»
73. «Основи правових знань»
74. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
75. «Товарознавство непродовольчих товарів»
76. «Організація та технологія торговельних процесів»
77. «Реєстратори розрахункових операцій»
78. «Психологія і етика ділових відносин»
79. «Облік і звітність»

80. «Охорона праці»
81. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
82. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
83. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.6
84. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів M1.0. і M1.6:
85. «Інформаційні технології»
86. «Основи правових знань»
87. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
88. «Товарознавство непродовольчих товарів»
89. «Організація та технологія торговельних процесів»
90. «Реєстратори розрахункових операцій»
91. «Психологія і етика ділових відносин»
92. «Облік і звітність»
93. «Охорона праці»
94. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
95. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
96. Державний стандарт професійно-технічної за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду
97. Освітньо-кваліфікаційна характеристика Продавця непродовольчих товарів 4-го розряду
98. Типовий-навчальний план модуля M2
99. Типові навчальні програми модуля M2:
100. «Інформаційні технології»
101. «Основи правових знань»
102. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
103. «Товарознавство непродовольчих товарів»
104. «Організація та технологія торговельних процесів»
105. «Реєстратори розрахункових операцій»
106. «Психологія і етика ділових відносин»
107. «Облік і звітність»
108. «Охорона праці»
109. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
110. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
111. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів M2.0. і M2.1
112. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів M2.0. і M2.1:
113. «Інформаційні технології»
114. «Основи правових знань»
115. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
116. «Товарознавство непродовольчих товарів»
117. «Організація та технологія торговельних процесів»
118. «Реєстратори розрахункових операцій»

119. «Психологія і етика ділових відносин»
120. «Облік і звітність»
121. «Охорона праці»
122. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
123. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
124. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.2
125. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.2:
126. «Інформаційні технології»
127. «Основи правових знань»
128. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
129. «Товарознавство непродовольчих товарів»
130. «Організація та технологія торговельних процесів»
131. «Реєстратори розрахункових операцій»
132. «Психологія і етика ділових відносин»
133. «Облік і звітність»
134. «Охорона праці»
135. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
136. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
137. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.3
138. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.3:
139. «Інформаційні технології»
140. «Основи правових знань»
141. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
142. «Товарознавство непродовольчих товарів»
143. «Організація та технологія торговельних процесів»
144. «Реєстратори розрахункових операцій»
145. «Психологія і етика ділових відносин»
146. «Облік і звітність»
147. «Охорона праці»
148. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
149. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
150. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.4
151. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.4:
152. «Інформаційні технології»
153. «Основи правових знань»
154. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
155. «Товарознавство непродовольчих товарів»
156. «Організація та технологія торговельних процесів»
157. «Реєстратори розрахункових операцій»
158. «Психологія і етика ділових відносин»
159. «Облік і звітність»

160. «Охорона праці»
161. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
162. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
163. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.5
164. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.5:
165. «Інформаційні технології»
166. «Основи правових знань»
167. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
168. «Товарознавство непродовольчих товарів»
169. «Організація та технологія торговельних процесів»
170. «Реєстратори розрахункових операцій»
171. «Психологія і етика ділових відносин»
172. «Облік і звітність»
173. «Охорона праці»
174. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
175. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
176. Типовий-навчальний план за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.6
177. Типові навчальні програми за спеціалізацією модулів М2.0. і М2.6:
178. «Інформаційні технології»
179. «Основи правових знань»
180. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
181. «Товарознавство непродовольчих товарів»
182. «Організація та технологія торговельних процесів»
183. «Реєстратори розрахункових операцій»
184. «Психологія і етика ділових відносин»
185. «Облік і звітність»
186. «Охорона праці»
187. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
188. Критерії кваліфікаційної атестації випускників
189. Державний стандарт професійно-технічної освіти за професією
Продавець непродовольчих товарів 5-го розряду
190. Освітньо-кваліфікаційна характеристика
Продавця непродовольчих товарів 5-го розряду
191. Типовий-навчальний план модуля М3
192. Типові навчальні програми модуля М3:
193. «Інформаційні технології»
194. «Основи правових знань»
195. «Основи галузевої економіки і підприємництва»
196. «Товарознавство непродовольчих товарів»
197. «Організація та технологія торговельних процесів»
198. «Психологія і етика ділових відносин»

- 199. «Облік і звітність»
- 200. «Основи маркетингу»
- 201. «Основи менеджменту»
- 202. Типова навчальна програма з виробничого навчання та виробничої практики
- 203. Критерії кваліфікаційної атестації випускників

Перелік основних обов'язкових засобів навчання

№зп	Найменування	Кількість на групу з 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
1	2	3	4	5
I	Нормативні документи			
1	Нормативно-правові документи, інструкції щодо організації торгівлі		15	
2	Інструкція про порядок проведення експертизи в ТПП України Положення про порядок поставки товарів народного споживання, форми актів експертизи. Нормативно-технічна документація на продукцію		15	
II	Обладнання			
1	Комп'ютерно-касові системи		7	
2	Пакувальні матеріали			
3	Чекові стрічки			

III	Інструменти			
1	Вимірювальні прилади:			
1.1	Ємності для вимірювальних рідких продуктів		5	
1.2	М'які метри	1	15	
1.3	Жорсткі метри		3	
1.4	Лупи		10.	
1.5	Мікроскопи		1	

Перелік літератури

1. Інформаційні технології

Ананьєв О.	Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності	Львів: «Новий світ», 2011.- 584 с.
Плескач В.	Інформаційні технології та системи	Київ, Книга, 2004.- 520с.
Гуржій А.	Інформатика та інформаційні технології	Харків: Сміт, 2003р.- 352 с.
Лігоненко Л.	Сучасні інформаційні технології	К.: КНТЕУ, 2001.-103с.

2. Основи галузевої економіки та підприємництва

Довгань Г.	Основи економіки у визначеннях, таблицях і схемах	Харків: Веста, 2010.- 96 с.
Виноградська А.	Основи підприємництва	К : Кондор, 2002, 2009 рік - 544с.
Бобров В.	Основи ринкової економіки і підприємництва	К. «Вища школа», 2003рік
Варналій З.	Основи підприємництва	К.: Знання-Прес, 2006.- 350с.

3. Основи правових знань

Заред. Ю.	Основи правознавства України	Київ: КНТЕУ, 2010 рік – 402 с.
Барабаш Т.	Основи правознавства: навч. посібник	Київ: КНТ, 2009.-408 с.
Іваненко Л.	Правове регулювання захисту прав споживачів	Київ: КНТЕУ, 2008 р.- с.257.
Заред. П.	Основи правознавства: навч. посібник	К.: Юрид. книга, 2004.- 320с

4. Правила дорожнього руху

Бандрівський М.	Правила та безпека дорожнього руху: навч. пос.	- Львів, «Світ», 1997, 2004 р.
-----------------	--	--------------------------------

5. Товарознавство продовольчих товарів

Кириченко Л.	Крохмаль, цукор, мед та конд вироби: Підручник	К.: КНТЕУ. 2006.-360с.
Коробкіна З.	Товарознавство смакових товарів	Київ.: КНТЕУ, 2003 рік, 2012рік
Колтунов В.	Субтропічні та тропічні плоди	Київ : КНТЕУ, 2005, 2012 р.
Павлова В.	Комерційне товарознавство: навч. пос.	Київ: Кондор, 2012.- 286 с.
Льовшина Л.	Товарозн. плодоовоч. товарів, пряно-аромат. рослин та прянощів: підручник	Київ.: Ліра - К, 2010.- 388 с.
Романенко О.	Смакові товари: підручник	Київ : КНТЕУ, 2012 рік.- 560 с.
Юдічева О.	Товарознавство. Малопоширені	Київ, Ліра – К, 2015.-

	овочі	236 с.
--	-------	--------

6. Організація та технологія торговельних процесів

Саркісян Л.	Технологія торговельних процесів	К.:ЦНЛ,2007.-296с.
Голошубова Н.	Організація торгівлі	К.:КНТЕУ,2004,2013 р.-560с.
Олійник О.	Організація,обладнання і технологія продажу товарів	К.:ЛДЛ,2004.-280с.
Апопій В.	Організація торгівлі	Київ:ЦНЛ,2005 р.-616с.
Голошубова Н.О.	Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами	К.:КНТЕУ, 2007р.- 271 с.

7. Техніка і механізація торговельних розрахунків

Новак С.О.	Робота на ЕККА	Київ: «Вікторія», 2003 рік.
Апопій В. В.	Теорія та практика торгов.обслуговування: навч.посібник	К.,2005- 496с.
Бабенко Н.	Інтегрований курс підготовки продавця непродовольчих товарів: підручник. Кн.2.	К.: Грамота,2003.-304с

8.Психологія та етика ділових відносин

Статінова Н.	Етика бізнесу:навч.пос	К.:КНТЕУ,2001.-280с.
Кришемінська Л.	Етика ділових відносин у торгівлі	Київ: «Вища шк..»,2006
Воронкова В.	Етика ділового спілкування: навч. посібник	Львів: Магнолія, 2012
Цимбалюк І.	Психологія торгівлі	Київ: «Професіонал»,2007
Пірен М. І.	Конфліктологія: підручник	Київ,Професіонал, 2007.-360с.

9.Основи бухгалтерського обліку

Нападовська Л.	Облік на підприємствах торгівлі та ресторанного господарства	Київ: КНТЕУ,2007 рік
Морозова Н.	Бухгалтерський облік у торгівлі: навч. посібник	К.: КНТЕУ, 2013.- 316 с.

11.Охорона праці

Бедрій Я.	Основи охорони праці: навч. посібник	Львів:Магнолія, 2010.-240 с.
Авраменко Н.	Охорона праці: навч. посібник	Київ: Екомен,2007.- 216 с.

Смирнитська М.	Охорона праці в галузі. Ресторанне господ. і торгівля: навч. посібник	Харків, 2015.- 362 с.
----------------	---	-----------------------