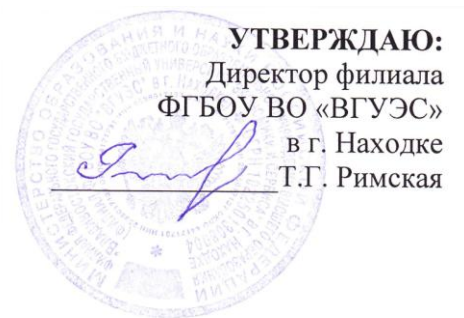


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» В
Г. НАХОДКЕ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ



**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации**

**«Продавец продовольственных и непродовольственных товаров
со знанием 1С Торговля и склад 8.3»**

СОГЛАСОВАНО

Руководитель программы

Соломонова Л.В., Костикова О.Н.

Составитель программы

Соломонова Л.В., Костикова О.Н.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«Продавец продовольственных и непродовольственных товаров

со знанием 1С Торговля и склад 8.3»

1. Цель: Роль продавца - консультанта весьма велика и ответственна. Продавцы ближе всех стоят к покупателям и представляют магазин с его достоинствами. Сегодня продавец - наиболее востребованная специальность на рынке труда. Выступая в качестве посредника между производителями товаров и покупателями, продавец рекламирует товар, предлагает взаимозаменяемый товар, подсчитывает стоимость товара, проверяет реквизиты чека, упаковывает и выдаёт покупку, следит за своевременным пополнением запаса товаров, сроками их реализации, оформляет гарантийные паспорта на товары и так далее.

Задачи:

Основной задачей курса является подготовка слушателей к работе продавца-консультанта

2. Требования к результатам освоения программы

Слушатель, освоивший программу, должен:

2.1. обладать:

профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
- ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
- ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

Продажа непродовольственных товаров.

-ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

-ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

-ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

-ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Продажа продовольственных товаров.

-ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

-ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

-ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

-ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

-ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

-ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

-ПК 2.7. Изучать спрос покупателей

2.2. знать:

- классификацию и ассортимент различных товарных групп
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда

2.3. уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп
- оценивать качество по органолептическим показателям
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров.

2.4. владеть:

- навыками идентификации отдельных видов товаров
- навыками расшифровки маркировки, клеймения и символов по уходу
- знаниями устройства и правилами эксплуатации весоизмерительного оборудования.

3. Категории обучающихся

курс предназначен для работающих или будущих специалистов по продажам, продавцов - консультантов, обслуживающих клиентов в торговом зале.

4. Актуальность программы

Продавец-консультант не просто осуществляет продажу той или иной продукции — он помогает покупателю сделать правильный выбор, консультирует его. Сущность профессии заключается не только в стабильной реализации товаров (прибыль компании), но и в формировании положительного имиджа магазина или компании-бренда.

5. Планируемые результаты обучения

В результате обучения по дополнительной общеразвивающей программе слушатель овладеет/усовершенствует следующие компетенции, получит новые/усовершенствует навыки, умения: применять на практике приемы завершения продажи.

6. Объем программы: 72 часа трудоемкости, в том числе 48 ауд. часов.

7. Календарный учебный график

График обучения Форма обучения	Ауд. часов в день	Дней в неделю	Общая продолжительность программы, месяцев (дней, недель)
с отрывом от работы (очная)			
с частичным отрывом (очно-заочная)	2	3	2 мес.
без отрыва от работы (заочная)			

8. Организационно-педагогические условия

Занятия проводят преподаватели профильных дисциплин. Занятия проводятся в аудиториях с применением мультимедийного оборудования, технических и электронных средств обучения, презентационных материалов.

9. Документ, выдаваемый после завершения обучения

По окончании обучения слушатели проходят итоговое междисциплинарное тестирование.

При успешном прохождении итоговой аттестации выдается Удостоверение о повышении квалификации.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации утверждена на заседании кафедры менеджмента и экономики 07.06.2016 г., протокол № 10.

Заведующий кафедрой Власова Власова Е.М.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации, обсуждена и одобрена Ученым советом филиала ВГУЭС в г. Находке
Протокол от 01.07.2016 г. № 10

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» в г. Находке
(филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке)**

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы дополнительного профессионального образования
«Продавец продовольственных и непродовольственных товаров
со знанием 1С Торговля и склад 8.3»**

№ п/п	Наименование модулей (дисциплин)	Трудоемкость в часах:					Само стояте льная работа	Формы контроля
		Всего	аудиторные занятия, в т.ч.			в т.ч. выезд ные		
			Всего	лек ции	Практические, лабораторные, семинарские занятия, тренинги и др.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Модуль 1. Основы права в торговле	16		5	5		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
2	Модуль 2. Вычислительная техника, учет и отчетность в торговле	16		5	5		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
3	Модуль 3. Теоретические основы товароведения продовольственных/не продовольственных товаров	16		5	5		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
4	Модуль 4. 1С Торговля и склад	24		5	13		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
	Итого:	72		20	28		24	

Руководители программы:

Костикова О.Н.
(Ф.И.О.)

старший преподаватель кафедры МЭ
(ученая степень, звание, должность)

Соломонова Л.В.
(Ф.И.О.)

старший преподаватель кафедры ГИД
(ученая степень, звание, должность)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» в г. Находке
(филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке)**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**программы дополнительного профессионального образования
«Продавец продовольственных и непродовольственных товаров
со знанием 1С Торговля и склад 8.3»**

Наименование модулей (дисциплин)	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов Лек/Пр/СРС
1	2	3
Модуль 1. Основы права в торговле		
Тема Правовое регулирование отношений в сфере торговли	Содержание учебного материала	5/5/6
	Государственное регулирование торговой деятельности в Российской Федерации	
	Практическая работа	
	Типовой тест	
Модуль 2. Вычислительная техника, учет и отчетность в торговле		
Тема Вычислительная техника, применяемая в торговых предприятиях	Содержание учебного материала	5/5/6
	Учет и отчетность в торговых предприятиях Инвентаризация товарно-материальных ценностей.	
	Самостоятельная работа	
	Кейс – Составление таблицы основных документов по учету хозяйственных операций в торговой деятельности.	
Модуль 3		
Теоретические основы товароведения продовольственных/непродовольственных товаров		
Тема Теоретические основы товароведения	Содержание учебного материала	5/5/6
	Теоретические основы товароведения Ассортимент и качество товаров	
	Практическое занятие	
	Контрольные вопросы и задания	
Модуль 4 1С Торговля и склад		
Изучение справочников по номенклатуре продукции, предлагаемых товаров и услуг, а также учет всех хозяйственных операций связанных с покупкой и продажей товаров и их документационное оформление в 1С	Содержание учебного материала	5/13/6
	Ввод группы товаров через раздел Справочники- Номенклатура. Формирование операций в программе по приобретению и реализации товаров. Оприходование товаров на склад. Инвентаризация на складе. Перемещение. Списание. Формирование складских документов в программе.	
Итоговая аттестация		Зачет
Всего	72	20/28/24

Примерные вопросы к зачету

1. Правовые акты, регулирующие отношения в области защиты прав потребителей.
2. Понятие срока службы, срока годности, гарантийный срок.
3. Безопасность товара (работы, услуги).
4. Понятие информации необходимой и достоверной.
5. Режим работы продавца (исполнителя). 6. Требования к информации о продуктах питания.
7. Моральный вред. Компенсация морального вреда потребителю.
8. Судебная защита прав потребителей.
9. Права потребителя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
10. Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товара.
11. Право потребителя на обмен товара надлежащего качества.
12. Права потребителя при обнаружении недостатков выполненной работы (оказанной услуги).
13. Понятие потребителя, изготовителя, исполнителя.
14. Понятие продавца товаров.
15. Понятие недостатка товаров, существенный недостаток товаров.
16. Ответственность изготовителя (исполнителя, продавца) за ненадлежащую информацию о товаре.

Список рекомендуемой литературы и других информационных ресурсов

1. Голубкина А.М., Никифорова Н.С., Новикова А.М., Прокофьева С.А. Розничная торговля продовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования/- М.: Издательский центр «Академия», 2011
2. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебное пособие для НПО. Гриф МО РФ, 2010
3. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013
4. Микулович А.С., Смольская А.О. Товароведение продовольственных товаров-М.: учебно-методическое пособие-Минск БГЭУ, 2012
5. Никифорова Н.С. Товароведение продовольственных товаров: практикум -учебное пособие для НПО. -М.: Издательский центр «Академия», 2014
6. Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий. Рабочая тетрадь: учебное пособие для НПО, издательство «Академия», 2012
7. Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А. Оборудование торговых предприятий: учебное пособие для НПО, издательство «Академия», 2012

Дополнительные материалы и информация:

1. Никифорова Н.С., Новикова А.М., Прокофьева С.А. Справочник по товароведению продовольственных товаров: учебное пособие для НПО, 2 тома,-М.: Издательский центр «Академия», 2012

2. Федеральный закон «О розничной торговле»

Электронные ресурсы

Дистанционные информационные справочные системы и ЭБС:

ЭБС «Юрайт»: <http://www.biblio-online.ru/>

ЭБС «Рукопт»: <http://www.rucont.ru/>

Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/>

Компьютерный зал библиотеки предоставляет доступ к электронным ресурсам: современным профессиональным базам данных, информационным справочным системам, ЭБС

Ресурс АРМ АБИС «Дельфин»

СПС «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

СПС «Кодекс» <http://www.kodeks.ru/>

ЭБС «Юрайт»: <http://www.biblio-online.ru/>

ЭБС «Рукопт»: <http://www.rucont.ru/>

Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/> и др.

**Сведения о кадровом обеспечении образовательного процесса
программы дополнительного профессионального образования
«Продавец продовольственных и непродовольственных товаров со знанием 1С Торговля и склад 8.3»**

№	Наименование дисциплин (тем, разделов)	ФИО преподавателя (полностью)	Кол-во часов	Основное место работы, должность, занятость (0,25/0,5/0,75 ст)	Уровень образования, ученая степень, ученое звание, категория	Стаж работы		Возраст
						общий	педагогический	
1	Модуль 1. Основы права в торговле	Соломонова Людмила Владимировна	16	Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке, старший преподаватель кафедры ГИД, 0,75 ставки	Высшее	7	6	29 лет
2	Модуль 2. Вычислительная техника, учет и отчетность в торговле		16					
3	Модуль 3. Теоретические основы товароведения продовольственных/непродовольственных товаров		16					
4	Модуль 4. 1С Торговля и склад	Костикова Олеся Николаевна	24	Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке, старший преподаватель кафедра МЭ, 0,25 ставки	Высшее	15	5	40 лет

Руководитель программы

Соломонова Л.В.

Руководитель программы

Костикова О.Н.