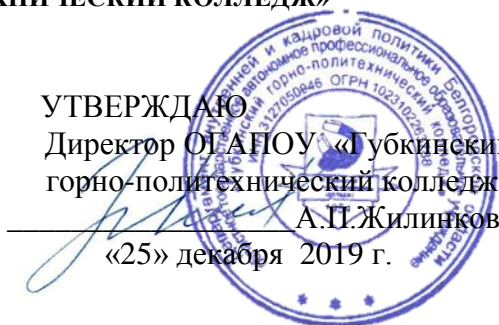


ДЕПАРТАМЕНТ ВНУТРЕННЕЙ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ  
ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ГУБКИНСКИЙ ГОРНО-ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ОГАПОУ «Губкинский  
горно-политехнический колледж»  
А.П.Жилинкова  
«25» декабря 2019 г.



**Основная профессиональная образовательная программа  
профессионального обучения**

**переподготовки рабочих, должности служащих по профессии  
Продавец непродовольственных товаров**

Рассмотрено и одобрено на заседании педагогического совета  
Протокол № 17 от «24» декабря 2019 г

**Составил :**

**Г.И. Щепихина преподаватель ОГАПОУ «Губкинский горно-политехнический колледж»**

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	4
2. Цель и планируемые результаты обучения	5
3. Учебный план	8
4. Календарный учебный график	9
5. Содержание рабочих программ учебных дисциплин	10
6. Организационно-педагогические условия	25
7. Контроль и оценка результатов освоения программы	26
8. Информационное обеспечение	28
9. Итоговая аттестация	30

## I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Основная профессиональная образовательная программа профессионального обучения переподготовки рабочих, должности служащих по профессии «Продавец непродовольственных товаров» разработана для переподготовки рабочих имеющих профессиональное образование. Основная профессиональная образовательная программа разработана на основе:

- Закона РФ «Об Образовании» от 29.12.2012 №273-ФЗ;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2013 г. № 292 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 2 июля 2013 г. N 513 "Об утверждении перечня профессий рабочих и должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение";
- Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС). Выпуск №2. Часть №2, утвержден Постановлением Минтруда РФ от 15.11.1999 N 45 (в редакции Приказа Минздравсоцразвития РФ от 13.11.2008 N 645);
- Единый тарифно-квалификационного справочника (ЕТКС);
- Общероссийский классификатор профессий рабочих, служащих, ОК 016-94;
- Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных образовательных программ с учётом соответствующих профессиональных стандартов, утверждённые Министерством образования и науки Российской Федерации от 22 января 2015 года № ДЛ-1/05вн.
- Распоряжения Правительства РФ от 30 декабря 2018 года «Об утверждении специальной программы профессионального и дополнительного профессионального образования граждан предпенсионного возраста на период до 2024 года»;
- Федеральным проектом «Для лиц в возрасте 50-ти лет и старше, а также лиц предпенсионного возраста ищущих работу и самостоятельно обратившихся в органы службы занятости населения».
- Федеральным проектом «Содействие занятости женщин – создание условий дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет» (введено распоряжением Правительства РФ от 23.10.2019 № 2498-р).

Образовательная программа профессионального обучения нацелена на обновление знаний и навыков женщин имеющих детей до трех лет, для лиц в возрасте 50-ти лет и старше, а также лиц предпенсионного возраста, возможность осваивать ими новые способы решения профессиональных задач, которые связаны с техническими и технологическими изменениями.

Программой предусмотрено право граждан пройти обучение для приобретения или развития имеющихся знаний, компетенций и навыков, обеспечивающих конкурентоспособность и профессиональную мобильность на рынке труда.

Результатом освоения программы с учетом квалификационных характеристик является новая квалификация и связанные с ней виды профессиональной деятельности, трудовые функции или компетенции, подлежащие совершенствованию, и (или) новые компетенции, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения.

При формировании результатов освоения профессиональных программ профессионального обучения учитывается уже имеющаяся квалификация и составляющие ее профессиональные компетенции, умения и знания.

Программа профессиональной переподготовки обеспечивает ее актуализацию в условиях изменения целей, содержания, технологий, нормативно-правового обеспечения профессиональной деятельности в сфере производства.

При реализации образовательной программы профессиональной переподготовки используется очно-заочная форма обучения.

Обучение может осуществляться как групповым, так и индивидуальным методами.

Нормативный срок освоения программы - 238 академических часов.

Программа представлена общими положениями, целью и планируемыми результатами обучения, учебным планом, календарным учебным графиком, рабочими программами учебных дисциплин, организационно-педагогическими условиями, контролем и оценкой результатов освоения программы, информационным обеспечением.

Рабочие программы учебных дисциплин раскрывают рекомендуемую последовательность изучения тем, а также распределение учебных часов по темам.

Обучение по программе производится посредством проведения следующих форм учебных занятий: урок, практическое обучение, зачет, дифференцированный зачет, квалификационный экзамен.

Практические занятия, занятия производственного обучения включают обязательный вводный, первичный, текущий инструктажи по технике безопасности и охране труда.

Обучение по программе предполагает проведение итоговой аттестацией в форме квалификационного экзамена.

Обучающимся, успешно сдавшим квалификационный экзамен по результатам профессионального обучения, присваивается 3(третий) разряд по профессии «Продавец непродовольственных товаров».

## II. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Цель освоения основной программы профессионального обучения переподготовки рабочих по профессии «Продавец непродовольственных товаров» состоит в том, чтобы дать слушателям необходимый уровень знаний, умений и навыков.

Обучающиеся, освоившие программу должен обладать общими (ОК) и профессиональными компетенциями (ПК), соответствующими основным видам профессиональной деятельности - Выполнение следующих работ:

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.

ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 3. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента

ПК 4. Соблюдать условия хранения товара

ПК 5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 7. Изучать спрос покупателей.

ПК 8. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями

ПК 9. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 10. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 11. Оформлять документы по кассовым операциям.

ПК 12. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Продавец непродовольственных товаров

должен знать:

- ассортимент, классификацию, характеристику, назначение товаров;
- способы пользования и ухода за ними;
- правила расшифровки артикула и маркировки;

- розничные цены;
- приемы подбора, отмеривания, отреза, комплектования товаров, шкалы размеров изделий и правила их определения;
- основные требования стандартов и технических условий, предъявляемые к качеству товаров, таре и маркировке;
- виды брака и правила обмена товаров;
- гарантийные сроки пользования товарами;
- устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования и контрольно-кассового аппарата;
- пути сокращения товарных потерь, затрат труда, электроэнергии и повышения доходов.

Должен уметь:

- обслуживать покупателей (предлагать и показывать товар , демонстрировать его в действии, помогать в выборе товара);
- подсчитывать стоимость покупки и выписывать чек ;
- оформлять паспорт на товар, имеющий гарантийные сроки пользования;
- упаковывать товар, выдавать покупку или передавать ее на контроль;
- контролировать своевременное пополнение рабочего запаса товаров, их сохранность ;
- правильно эксплуатировать оборудование, следить за чистотой и порядком на рабочем месте;
- подготавливать товар к продаже (распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д.)
- подготавливать рабочее место ( проверка наличия и исправности торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов);
- размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы;
- подготавливать товар к инвентаризации;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное,
- механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование.

Профессиональное обучение завершается итоговой аттестацией в форме квалификационного экзамена, направленного на определение готовности обучающихся к определенному виду деятельности, посредством оценки их профессиональных компетенций, сформированных в ходе освоения профессионального цикла обучения.

Квалификационный экзамен включает в себя проверку результатов практической квалификационной работы и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований.

### III. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

#### переподготовки рабочих, должности служащих по профессии Продавец непродовольственных товаров

Форма обучения: очная

Нормативный срок освоения программы: 238 часов

№ п/п	Элементы учебного процесса, в том числе учебные дисциплины, профессиональные модули, МДК	Формы промежуточной аттестации	Обязательные учебные занятия (часов)	
			всего	в т. ч. практи- ческие занятия
1	2	3	4	5
<b>1.</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦИКЛ</b>		<b>238</b>	<b>40</b>
<b>1.1</b>	<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>		<b>62</b>	
1.1.1	Правовые основы профессиональной деятельности	зачет	12	-
1.1.2	Деловая культура	зачет	10	-
1.1.3	Основы бухгалтерского учета	зачет	16	
1.1.4	Товароведение	зачет	16	
1.1.5	Основы экономики	зачет	8	
<b>1.2</b>	<b>Специальные дисциплины</b>		<b>126</b>	<b>4</b>
1.2.1	Специальная технология	экзамен	126	4
<b>1.3</b>	<b>Практическое обучение</b>		<b>36</b>	<b>36</b>
1.3.1	Учебная практика	диф.зачет	36	36
	<b>Экзамен</b>		<b>6</b>	
	<b>Итоговая аттестация (Квалификационный экзамен)</b>		<b>8</b>	



#### IV. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Учебные предметы	Всего часов	недели											
		1	2	3	4	5	6	7					
Правовые основы профессиональной деятельности	12	2	2	2	2	2	2						
Деловая культура	10	2	2	2	2		2						
Основы бухгалтерского учета	16	4	4	2	2	2	2						
Товароведение	16	6	2	2	2	2	2						
Основы экономики	8	2	2	2	2								
Специальная технология	126	18	18	18	18	18	18	18					
Производственное обучение	36		6	6	6	10	8						
экзамен	6							6					
КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ЭКЗАМЕН	8							8					
<b>Итого:</b>	<b>238</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>32</b>				

## V. СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧИХ ПРОГРАММ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН

Правовые основы профессиональной деятельности  
Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	12
<i>Итоговая аттестация - в форме зачета</i>	

Тематический план и содержание учебной дисциплины **Правовые основы профессиональной деятельности**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Тема 1. Правовое регулирование экономических отношений	Понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности. Законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности. Права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации. Основные положения Конституции РФ.	1	1
Тема 2. Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности	Понятие и признаки юридического лица. Организационно-правовые формы юридических лиц. Создание, реорганизация и ликвидация юридических лиц. Понятие и признаки несостоятельности (банкротства). Порядок рассмотрения для банкротства в арбитражном суде.	1	1
Тема 3. Правовое регулирование занятости и трудоустройства	Основания возникновения, изменения и прекращения трудового правоотношения. Структура трудового правоотношения. Субъекты трудового	1	2

	правоотношения населения. Правовой статус безработного. Правовой статус безработного		
Тема 4. Трудовой договор	Понятие трудового договора, его значение. Виды трудовых договоров. Порядок заключения трудового договора. Понятие и виды переводов по трудовому праву. Отличие переводов от перемещения. Совместительство	1	2
	<i>Практическое занятие</i> Составление трудового договора	1	2
Тема 5. Рабочее время и время отдыха	Понятие рабочего времени, его виды. Режим рабочего времени и порядок его установления. Учет рабочего времени. Понятие и виды времени отдыха. Отпуска: понятие, виды, порядок предоставления. Порядок установления рабочего времени и времени отдыха для лиц, совмещающих работу с обучением	1	2
Тема 6. Заработная плата	Понятие и системы заработной платы. Правовое регулирование заработной платы. Тарифная система, надбавки и доплаты. Порядок выплаты заработной платы.	2	2
Тема 7. Трудовая дисциплина	Понятие трудовой дисциплины, методы ее обеспечения. Понятие дисциплинарной ответственности. Виды дисциплинарных взысканий. Порядок привлечения работника к дисциплинарной ответственности. Порядок обжалования и снятия дисциплинарных взысканий	1	2
Тема 8. Материальная ответственность сторон трудового договора	Понятие материальной ответственности. Основания условия привлечения работника к материальной ответственности. Полная и ограниченная материальная ответственность. Индивидуальная и коллективная материальная ответственность. Порядок возмещения материального ущерба, причиненного работником работодателю. Материальная ответственность работодателя за ущерб, причиненный работнику.	1	2
Тема 9. Трудовые споры	Понятие трудовых споров, причины их возникновения. Классификация трудовых споров. Понятие индивидуальных трудовых споров. Органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров: комиссия по трудовым спорам, суд. Сроки подачи заявлений и сроки разрешения дел в органах по рассмотрению трудовых споров. Исполнение решения по трудовым спорам	1	2
Зачет		1	
	<b>Всего:</b>	<b>12</b>	

**Деловая культура**  
**Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	10
<i>Итоговая аттестация - в форме зачета</i>	

**Тематический план и содержание учебной дисциплины «Деловая культура»**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1. Деловая культура. Основы профессиональной этики и делового этикета	Понятие деловой культуры. Понятие об этике. Профессиональная этика и деловой этикет. Профессиональная этика продавца. Формы и правила поведения продавца на рабочем месте. Способы достижения успеха в построении деловых отношений. Правила делового этикета в отношении одежды, внешнего вида, манеры общения.	2	2
Тема 2. Психологические требования к профессии «Продавец продовольственных товаров»	Общее представление о современных требованиях к профессии «Продавец продовольственных товаров». Функциональные обязанности продавца. Специфика его работы. Психологические требования к профессии «Продавец продовольственных товаров». Основные профессиональные качества и их характеристики: профессиональные навыки, организаторские способности, ответственность, надежность, инициативность и др. Основные личностные качества и их характеристики: коммуникабельность, артистизм, доброжелательность, новаторство и др.	4	1
	Посторенные профессиограммы профессии «Продавец продовольственных товаров»	4	1
	<b>Всего:</b>	<b>10</b>	

**Основы бухгалтерского учета**  
**Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>16</i>
<i>Итоговая аттестация - в форме зачета</i>	

**Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы бухгалтерского учета»**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Тема 1. Предмет, метод и принципы бухгалтерского учета	Предмет, метод и принципы бухгалтерского учета. Основные требования к ведению бухгалтерского учета	1	2
Тема 2. План счетов бухгалтерского учета	План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий, его строение и содержание. Классификация счетов бухгалтерского учета.	2	2
Тема 3. Двойная запись операций на счетах	Понятие: двойная запись, бухгалтерская проводка, корреспонденция счетов. Проводки простые и сложные. Значение двойной записи.	2	2
Тема 4. Инвентаризация	Сущность и значение инвентаризации. Порядок проведения инвентаризации и отражение её результатов в учете.	2	2
Тема 5. Понятие и виды отчетности в коммерческой организации	Виды отчетности в коммерческой организации. Порядок составления бухгалтерской отчетности в коммерческой организации. Основные требования, предъявляемые к бухгалтерской отчетности в коммерческой организации.	2	2
Тема 6. Учёт материалов на складе	Методы учёта материалов. Взаимосверка данных складского учёта с данными	2	2

и в бухгалтерии	бухгалтерского учёта. Аналитический учёт запасов		
	Практическое занятие.	4	2
Зачет		1	
	<b>Всего:</b>	<b>16</b>	

### Товароведение

#### Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	16
<i>Итоговая аттестация - в форме зачета</i>	

#### Тематический план и содержание учебной дисциплины «Товароведение»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Тема 1. Ведение в товароведение; стеклянные бытовые товары, керамические бытовые товары.	Введение. Задачи товароведения непродовольственных товаров. Потребительские свойства товаров. Стеклянные бытовые товары. Виды, состав и свойства стекла. Способы производства стеклянных изделий. Украшение изделий из стекла. Классификация и характеристика ассортимента стеклянной посуды. Требования к качеству, упаковка, маркировка, хранение стеклянных товаров. Керамические бытовые товары. Виды керамики, состав, свойства. Производство керамических товаров. Украшение керамических изделий. Классификация и характеристика ассортимента керамических товаров. Требования к качеству керамических товаров.	2	2

Тема 2. Металлохозяйственные товары, товары из пластмасс	Металлохозяйственные товары. Черные и цветные металлы, используемые в производстве бытовых товаров. Способы производства металлических изделий. Классификация и характеристика ассортимента металлической посуды. Характеристика ассортимента ножевых товаров и столовых приборов. Характеристика ассортимента инструментальных товаров. Ассортимент приборов для окон и дверей. Классификация, ассортимент, требования к качеству изделий из пластмасс. Их маркировка, упаковка и хранение.	2	2
Тема.3. Текстильные и швейно-трикотажные изделия.	Текстильные материалы. Основы производства материалов для одежды. Ассортимент и потребительские свойства материалов для одежды. Размерная типология для массового производства одежды. Классификация и ассортимент швейных и трикотажных товаров. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение текстильных, швейных и трикотажных товаров.	2	2
	Практическая работа: Решение ситуационных задач	2	
Тема 4. Обувные товары	Обувные материалы. Кожаная обувь: материалы для верха и низа обуви, способы производства обуви, ассортимент кожаной обуви по признакам классификации. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение кожаной обуви. Резиновая обувь: сырье, материалы, производство. Ассортимент резиновой обуви. Требования к качеству, упаковка, маркировка резиновой обуви.	2	2
	Практическая работа: Решение ситуационных задач	1	
Тема 5 Парфюмерно-косметические товары, галантерейные товары, товары бытовой химии.	Классификация, ассортимент, требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение парфюмерно-косметических товаров. Классификация, ассортимент, требования к качеству галантерейных товаров. Ассортимент товаров бытовой химии.	2	2
Тема 6. Электробытовые товары, культтовары, мебель.	Электробытовые товары, культтовары, мебель. Классификация, ассортимент, требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение. Правила продажи. Условия гарантии	2	2
Зачет		1	
	<b>Всего:</b>	<b>16</b>	

**Основы экономики**  
**Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:**

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	8
<i>Итоговая аттестация - в форме зачета</i>	

**Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы экономики»**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Тема 1. Отраслевые особенности организации в рыночной экономике	Сферы, комплексы и отрасли экономики. Тенденции развития промышленности. Отраслевые особенности организации (предприятия), влияющие на формирование ее экономического потенциала. Предприятия промышленности как субъект предпринимательства. Современные организационно – правовые формы предприятий. Организационно-экономические основы деятельности предприятий. Производственная и организационная структура организации	1	2
Тема 2. Экономические ресурсы организации и их эффективность	Классификация, состав основных фондов предприятий и их оценка. Физический и моральный износ. Оборотные средства организации. Состав, классификация и использование оборотных средств. Понятие о труде и трудовых ресурсах, особенности труда в промышленности. Понятие производительности труда. Пути повышения производительности труда. Современные факторы производства: организация и технология, информация и наука, энергия и экология.	2	2



Тема 3. Техничко – экономические показатели	Формы общественного разделения труда. Валовая и товарная продукция как основные показатели специализации производства. Понятие об издержках производства и себестоимости продукции. Сущность экономической эффективности производства и ее основные показатели. Формирование цен на продукцию. Виды цен. Ценовая политика организации.	2	2
Тема 4. Оплата труда	Формы и виды оплаты труда. Сущность тарификационной системы, ее составные элементы. Отраслевые особенности в оплате труда.	2	2
Зачет		1	
	<b>Всего:</b>	<b>8</b>	

**Специальная технология**  
**Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:**

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	126
<i>Итоговая аттестация - в форме экзамена</i>	

**Тематический план и содержание учебной дисциплины «Специальная технология»**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Тема 1. Розничная торговая сеть. Товароснабжение	Торговля: термины и определение. Виды. Роль торговли в обществе. Услуги розничной торговли: основные и дополнительные. Транзитная и складская формы товароснабжения. Централизованный и децентрализованный завоз товаров.	4	2

	Розничная торговля: понятия и виды. Классификация предприятий розничной торговли на виды в зависимости от ассортимента реализуемых товаров (универсальные, специализированные и неспециализированные); типы в зависимости от размера торговой площади и применяемых форм торгового обслуживания.		
Тема 2. Правила работы розничных торговых предприятий	Термины и определения. Основные признаки, характеризующие тип предприятия. Общие требования к предприятиям розничной торговли. Информация о продавце. Право покупателей на информацию. Основные правила работы магазина. Режим работы. Контрольный, санитарный журналы. Ассортиментный перечень. Требования к оформлению ценников. Лицензии на право торговли акцизными товарами. Контроль за соблюдением правил торговли.	4	2
Тема 3. Прием, хранение и подготовка товаров к продаже. Продажа товаров	Прием товаров по количеству и качеству, хранение товаров в магазине, сроки реализации. Подготовка товаров к продаже. Товарные потери. Размещение товаров в магазине. Заявки на завоз товаров в магазин. Выкладка товаров на торговом оборудовании. Правила продажи отдельных групп товаров. Особенности технологии продажи непродовольственных товаров. Подготовка рабочего места продавца.	18	2
Тема 4. Основы мерчандайзинга.	Значение и методы мерчандайзинга. Факторы, влияющие на выбор покупателя. Фирменный стиль. Параметры расположения товаров и оборудования.	2	
Тема 5. Сертификация товаров	Понятие о соответствии: декларация соответствия, аттестация, сертификация соответствия, цели, задачи, принципы и формы. Участники сертификации. Сертификат соответствия, правила его оформления. Способы подтверждения соответствия товаров и услуг. Знаки соответствия продукции, подлежащей обязательной сертификации. Правила заполнения сертификатов. Сертификация импортных товаров.	4	2
Тема 6. Виды покупательского спроса. Торговая реклама	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Понятие торгового маркетинга и его отличие от обычной производственной деятельности. Содержание и цели маркетинговой	10	2

	<p>деятельности розничного торгового предприятия. Маркетинговое понятие товара, торговая и маркетинговая классификация товаров. Критерии конкурентоспособности товаров. Жизненный цикл товара. Взаимосвязь жизненного цикла товара и маркетинговой деятельности торгового предприятия. Составные части престижности товара: новизна, современность (мода), известность торговой марки и отношение торговли к ним. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции, их значение для создания потребительских предпочтений. Методы изучения покупательского спроса в розничной торговле. Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Роль маркетинга в процессе продвижения товаров.</p>		
<p>Тема 7. Основные права и обязанности продавцов продовольственных товаров</p>	<p>Персонал: понятие, виды, требования к обслуживающему персоналу. Документы, регламентирующие эти требования. Основные права и обязанности продавцов непродовольственных товаров. Поведение продавца при обслуживании покупателей. Требования предъявляемые к продавцам непродовольственных товаров. Ответственность продавцов.</p>	6	
<p>Тема 8. Торговая техника и оборудование</p>	<p>Виды торгового оборудования и инвентаря, характеристика, назначение и требования, предъявляемые к торговому оборудованию. Весоизмерительное оборудование Классификация торговых весов. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Виды и типы контрольно-кассовых машин (ККМ), применяемых в торговле. Назначение и устройство контрольно-кассовых машин. Понятие об устройстве, принципе действия, правилах безопасной эксплуатации. Подъемно-транспортное оборудование.</p>	72	
<p>Тема 9. Охрана труда, электробезопасность, противопожарные мероприятия</p>	<p>Основные положения законодательства по охране труда. Охрана труда женщин и подростков. Льготы по профессиям. Службы государственного надзора за безопасностью труда, за безопасной эксплуатацией оборудования, установок и сооружений. Безопасность труда. Виды инструктажей; порядок проведения. Ответственность за выполнение инструкций по безопасности труда. Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Классификация травматизма. Порядок расследования несчастных случаев, связанных с производством. Электробезопасность. Скрытая опасность</p>	6	

	поражения электротоком. Действие электрического тока на организм человека. Виды электротравм. Первая помощь пострадавшим от электрического тока. Пожарная безопасность: понятие. Опасные факторы возникновения пожара. Причины пожара. Классификация взрывоопасных и пожароопасных помещений. Основные системы пожарной защиты. Правила поведения при пожаре. Порядок сообщения о пожаре в пожарную охрану. Правила пользования огнетушителями. Эвакуация людей и материальных ценностей при пожаре. Первая помощь пострадавшим при пожаре. Охрана окружающей среды. Значение природы, рационального использования ее ресурсов для народного хозяйства, жизнедеятельности человека, будущих поколений. Необходимость охраны окружающей среды. Охрана материальных ценностей торгового предприятия и потребителей.		
	<b>Всего:</b>	<b>126</b>	

### Учебная практика

#### Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	36
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
<i>Итоговая аттестация - в форме дифференцированного зачета</i>	

**Тематический план и содержание учебной дисциплины Учебная практика**

№ п/п	Наименование темы	Наименование/содержание осваиваемых трудовых функций	Кол-во часов
1	Ознакомление с предприятием розничной торговой сети	Ознакомление с режимом работы, формами организации труда и правилами внутреннего трудового распорядка, программой и порядком Ознакомление с квалификационной характеристикой продавца продовольственных товаров.	1
2.	Безопасность труда, электробезопасность и пожарная безопасность	Инструктаж по охране труда и пожарной безопасности в торговом предприятии (проводят работники соответствующих служб предприятия). Ознакомления с требованиями безопасности труда на рабочих местах. Причинами травматизма. Виды травм, меры предупреждения травматизма на предприятии. Ознакомление с основными правилами и инструкциями по безопасности труда, их выполнением на предприятии. Ознакомление с основными правилами электробезопасности. Ознакомление с пожарной безопасностью. Причины пожаров. Ознакомление с планом эвакуации. Виды и назначение предупредительных знаков и сигналов.	1
3	Изучение ассортимента непродовольственных товаров	Изучение ассортимента товаров в магазине, их отличительных признаков, свойств. Приемы проверки качества товаров органолептическим методом и по стандартам. Ознакомление с видами упаковки, маркировкой, условиями и правилами хранения товаров и их	4

		соблюдением.	
4	Торгово-технологическое оборудование розничной торговой сети	<p>Ознакомление с правилами безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (по каждому виду оборудования).</p> <p>Изучение типов контрольно-кассовых машин, их устройства, правил эксплуатации.</p> <p>Овладение приемами работы на оборудовании.</p> <p>Изучение видов подъемно-транспортного оборудования, правил эксплуатации.</p> <p>Изучение видов торгового инвентаря и инструмента, правил пользования. Изучение тары-оборудования.</p>	4
5	Торгово-технологический процесс в магазине	<p>Овладение основными операциями пред реализационной подготовки товаров с учётом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы, типы, марки и т.п.), упаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров.</p> <p>Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов.</p> <p>Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов.</p> <p>Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке. Осуществление выкладки товаров в торговом зале.</p>	4
6	Приемка товаров на розничном торговом предприятии	Участие в приемке товаров совместно с материально-ответственными лицами: изучение сопроводительной документации, проверка правильности заполнения	2

		<p>предъявляемых сопроводительных документов, состояния упаковки, соответствия фактически поступивших товаров данным сопроводительных документов. Участие в распаковке тары и разбраковке товаров. Овладение навыками вскрытия тары. Участие в оформлении первичных документов и составлении актов на недостачу, излишки, недоброкачественность поступивших товаров.</p>	
7	Хранение и подготовка товара к продаже	<p>Ознакомление с оборудованием, инвентарем и инструментами, помещениями для хранения и подготовки товаров к продаже. Участие в размещении и укладке товаров на хранение. Ознакомление с приборами, регулирующими режим хранения; изучение правил пользования ими.</p> <p>Проверка соответствия режима хранения различных продовольственных товаров установленному режиму.</p> <p>Ознакомление с мерами по снижению естественной убыли товаров при хранении.</p> <p>Ознакомление с видами тары, порядком ее хранения, учета и возврата. Приобретение навыков подготовки к продаже различных групп товаров: распаковка, осмотр внешнего вида, переборка, протирка, зачистка и разруб товаров, фасовка.</p> <p>Ознакомление с видами упаковочного материала. Приобретение навыков по нарезке бумаги на листы нормативных размеров. Упаковка товаров.</p> <p>Отработка приемов упаковки верха пакета различными способами. Участие в передаче подготовленного к продаже товара в торговый зал.</p>	2
8	Организация рабочего места	Ознакомление и рабочим местом	1

		<p>продавца. Подготовка оборудования, инвентаря и инструментов к работе. Получение товара в торговый зал. Осмотр, проверка качества, размещение, выкладка товаров по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы; заполнение и прикрепление ярлыков цен. Приобретение навыков оформления витрин. Личная подготовка продавца непродовольственных товаров к работе. Уход за рабочим местом, инвентарем и инструментами в течение рабочего дня и содержание их в надлежащем санитарном состоянии.</p>	
8	Обслуживание покупателей	<p>Встреча покупателя и выявление спроса. Овладение навыками: предложения и показа товаров, консультации покупателей о свойствах, назначении и качественных ценностях отдельных видов товаров; упаковки; предложения взаимозаменяемых товаров.</p> <p>Овладение навыками общения с покупателями: создания благоприятной обстановки для обслуживания покупателей, привлечения внимания покупателя к товару, убеждения в необходимости покупки и т.д.</p> <p>Приобретение навыков профессионального поведения: постоянная приветливость, вежливость, тактичность, радушие, предупредительность, готовность к услугам, доброжелательное и внимательное отношение к претензиям покупателей. Отработка вариантов речевого общения в системе «продавец покупатель». Освоение техники расчетов с</p>	14



		покупателями и вручения покупки. Информация покупателей о дополнительных услугах, оказываемых в магазине. Ознакомление с порядком обмена купленных товаров.	
9	Участие в инвентаризации	Наблюдение или участие в инвентаризации. Нормативные документы, регламентирующие Порядок и правила проведения инвентаризации. Требования к проведению инвентаризации.	1
	<i>Дифференцированный зачет</i>		2

## **VI. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ**

### **6.1 Требования к материально-техническому обеспечению**

Реализация основной программы профессионального обучения осуществляется при наличии учебного кабинета: учебный магазин. Практические занятия проходят на производственной базе предприятия – заказчика.

**Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета учебный магазин:**

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект учебно-наглядных пособий по разделам программы;
- демонстрационное оборудование;
- оборудование для проведения практических работ.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- средства мультимедиа;
- аудио, видеоаппаратура.

### **6.2 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализацию обучения по междисциплинарному курсу осуществляют дипломированные специалисты – преподаватели специальных дисциплин. Руководство практикой осуществляют педагогические работники, имеющие высшее профессиональное образование, соответствующее профилю «Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров». Преподаватели, отвечающие за освоение обучающимися профессионального цикла, имеют опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы и проходят стажировку и повышение квалификации в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

## VII. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• обслуживать покупателей: нарезать, взвешивать и упаковывать товар, подсчитывать стоимость покупки, проверять реквизиты чека, выдавать покупку;</li> <li>• контролировать своевременное пополнение рабочего запаса товаров, их сохранность, исправность, правильную эксплуатацию торгово-технологического оборудования;</li> <li>• соблюдать чистоту и порядок на рабочем месте;</li> <li>• подготавливать товар к продаже: проверять наименование, количество, сортность, цену, состояние упаковки, правильность маркировки, распаковывать, осматривать внешний вид;</li> <li>• соблюдать чистоту и порядок на рабочем месте;</li> <li>• подготавливать рабочее место: проверять наличие и исправность торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов, заточка инструментов, установка весов;</li> <li>• размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы; <ul style="list-style-type: none"> <li>• получать и подготавливать упаковочный материал;</li> <li>• заполнять и прикреплять ярлыки цен;</li> <li>• подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке;</li> <li>• убирать нереализованные товары и тару;</li> </ul> </li> </ul> <p>подготавливать товары к инвентаризации</p>	<p>Тестирование</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Составление опорного конспекта по теме «</p> <p>Опрос</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Составление опорного конспекта по теме</p> <p>Текущий контроль в форме защиты практических работ по темам дисциплинарных модулей</p> <p>Зачет по изученным дисциплинам</p>
<p>Знания</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, розничные цены на товары;</li> <li>• приемы и методы обслуживания покупателей;</li> <li>• устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического</li> </ul>	<p>Опрос</p> <p>Текущий контроль в форме защиты практических работ по темам</p>

<p>оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• пути сокращения товарных потерь, затрат труда.</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) порядок работы магазина;</li> <li>2) правила торговли товарами данной группы;</li> <li>3) ассортимент: классификацию, характеристику, назначение ; основных поставщиков, особенности в ассортименте и качестве их продукции;</li> <li>4) правила подготовки товаров к продаже, приемы показа и упаковки товаров;</li> <li>5) принципы оформления витрин;</li> <li>6) основные виды сырья для изготовления товаров;</li> <li>7) признаки доброкачественности, органолептические методы определения качества продуктов в соответствии с требованиями ГОСТов;</li> <li>8) правила хранения товаров и сроки их реализации;</li> <li>9) виды брака;</li> <li>10) методы снижения потерь товаров при хранении;</li> <li>11) правила взвешивания товаров, установки, регулировки, проверки весов и ухода за ними; сроки клеймения весов, гирь;</li> <li>12) правила работы на контрольно-кассовой машине и ухода за ней;</li> <li>13) методы изучения опроса покупателей;</li> <li>14) виды торгового инвентаря и инструмента и правила пользования ими;</li> <li>15) признаки платежности государственных денежных знаков; установленный порядок приема и сдачи денег;</li> <li>16) порядок подготовки товаров к инвентаризации;</li> <li>17) правила обращения с тарой;</li> <li>18) правила санитарии и гигиены;</li> <li>19) правила техники безопасности труда и противопожарные мероприятия;</li> </ol>	<p>дисциплинарных модулей</p> <p>Зачет по изученным дисциплинам Самостоятельная работа</p> <p>Оформление отчетов по практическим работам</p> <p>Составление опорного конспекта</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Оформление отчетов по практическим работам Самостоятельная работа</p> <p>Составление опорного конспекта</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Составление опорного конспекта</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Составление опорного конспекта</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Текущий контроль в форме защиты практических работ по темам дисциплинарн</p>
--	---

## VIII ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

### 8.1.Основная литература

1.Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие- 3- е издание и доп.- М Издательско- торговое «Корпорация» -2014 г. 452 стр.

2. Фаустова М.Н. Товароведение непродовольственных товаров, Рабочая тетрадь: учеб, пособие для нач. проф. образования М.: Издательский центр «Академия», 2017-84с.

3.Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий. Рабочая тетрадь для профессионального образования. Издательский центр Академия 2014- 96 с.

4 Симонова С.П.,Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: Учеб, для проф. образования: Учеб, пособие для сред. проф. образования. - 3-е изд., стер: - М.: ИРПО: Издат. Центр «Академия»,2018. – 370 с.

#### **Дополнительные источники:**

1 Контрольно-кассовые машины: учеб, пособие для нач. проф. образования / Л.И. Никитченко. - 4-е изд., стер. - М.: Издательский центр "Академия", 2011. - 80с.

2.Оборудование торговых предприятий. Учебник. 5-е изд., стер. Гриф МО РФ.Миронова Н.Б., Парфентьева Т.Р., Петухова А.А. (2013 г.) 3.Оборудование торговых предприятий. Учебник для начального профессионального образования. 4-е изд., стер. Гриф МО РФ Миронова Н.Б., Парфентьева Т.Р., Петухова А.А. (2012 г.)

4. Контролер-кассир торгового зала. Учебное пособие. 2-е изд., испр. Гриф Экспертного совета по проф.образованию МО РФ Косарева Г.С. (2013 г.)

3.Экономика организации (предприятия): учебник для ср. спец. учеб, заведений. -2-е изд., с изм./Н.А. Сафронов. -М.: Магистр: 2011. - 255с.

4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Учебник. – 4-е изд., прераб, и доп. – М.: Экономистъ, 2010

5.Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ./Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.: Вильямс, 2008

6. Предпринимательство. Учебник /Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007

#### **Интернет ресурсы по торговому оборудованию**

<http://5ballov.qip.ru/referats/preview/105079>

[http://www.znaytovar.ru/s/Pravila\\_ekspluatacii\\_torgovogo.html](http://www.znaytovar.ru/s/Pravila_ekspluatacii_torgovogo.html)

[http://revolution.allbest.ru/marketing/00213620\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/marketing/00213620_0.html)

[http://www.etalon-tehno.ru/cf\\_useful\\_articles\\_parts\\_of\\_scales.ht](http://www.etalon-tehno.ru/cf_useful_articles_parts_of_scales.ht)

## **IX. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**

Слушателям, успешно сдавшим квалификационный экзамен по результатам профессионального обучения, присваивается 3 разряд по профессии «Продавец непродовольственных товаров».

Итоговая аттестация проходит в форме квалификационного экзамена. Экзамен проводится устно по билетам. К экзамену допускаются слушатели при выполнении всех заданий, практических работ и получивших зачет по пройденным учебным дисциплинам.

После успешной сдачи итоговой аттестации слушателю выдается свидетельство рабочего, должности служащего установленного образца.

### **Билеты для проведения квалификационного экзамена**

#### **БИЛЕТ № 1**

1. Цели, задачи, функции розничной торговли. Виды розничной торговой сети.
2. Материальная ответственность в торговле.
3. Работа на кассовом аппарате.

#### **БИЛЕТ № 2**

1. Контроль над качеством товаров: нормативная база, документальное подтверждение качества и безопасности товаров.
2. Личная гигиена продавца.
3. Установить правильно весы и произведите разные варианты взвешивания на механических и электронных весах.

#### **БИЛЕТ № 3**

1. Профессиональные требования к продавцу розничной торговли.
2. Права потребителей на обмен товаров надлежащего качества.
3. Торговые вычисления.

#### **БИЛЕТ № 4**

1. Типизация и специализация розничной торговой сети.
2. Культура речи продавца: значение, требования к культуре речи продавца.
3. Заполнение накладной.

#### **БИЛЕТ № 5**

1. Права и обязанности покупателя.
2. Весоизмерительное оборудование: назначение, классификация, поверка весов, требования к весам
3. По образцу товара охарактеризовать маркировку и сделать вывод соответствует ли она требованиям ГОСТа.

#### **БИЛЕТ № 6**

1. Правила работы мелкорозничных торговых предприятий.

2. Основы маркетинга в торговле: сущность, цели, методы. Как добиться успеха в торговле, методы стимулирования продажи товаров.
3. Заполнить книгу кассира-операциониста.

#### БИЛЕТ № 7

1. Услуги торговли. Качество услуг торговли.
2. Культура общения продавца.
3. Торговые вычисления.

#### БИЛЕТ № 8

1. Контроль за торговлей: задачи контроля, организации, осуществляющие контроль, порядок проведения проверок.
2. Торговое оборудование и инвентарь: назначение, требования, виды.
3. Заполнить товарный отчет.

#### БИЛЕТ № 9

1. Права потребителя при покупке недоброкачественного товара.
2. Психология в торговле.
3. Торговые вычисления.

#### БИЛЕТ № 10

1. Право потребителя на информацию о продавце и товарах.
2. Формы и методы продажи товаров.
3. Работа на кассовом аппарате.

#### БИЛЕТ № 11

1. Правила работы розничных торговых предприятий.
2. Инвентаризация в магазине: цели, сроки, порядок проведения, документальное оформление.
3. Торговые вычисления.

#### БИЛЕТ № 12

1. Товароведение как наука. Факторы качества товаров: упаковка, хранение, транспортирование.
2. Подготовка товаров к продаже: значение, этапы.
3. Решение торговой ситуации.

#### БИЛЕТ № 13

1. Условия сохранения качества товаров: температура, влажность, вентиляция, состав воздуха, освещенность, размещение товаров на хранение, товарное соседство.
2. Дополнительные услуги в магазине.
3. Решение торговой ситуации.

#### БИЛЕТ № 14

1. Правила работы на ККМ: профессиональные обязанности кассира перед началом работы, во время работы, по окончании работы.
2. Стандартизация в торговле: что такое стандарт, значение стандартов в работе продавца.

3. Решение торговой ситуации.

БИЛЕТ № 15

1. Профессиональная этика продавца.
2. Подготовка рабочего места продавца перед открытием магазина.
3. Заполнить накладную.

БИЛЕТ № 16

1. Приемка товаров по количеству и качеству.
2. Профессионализм в торговле.
3. Решение торговой ситуации.

БИЛЕТ № 17

1. Устройство и планировка магазина. Требования к устройству торгового зала.
2. Товарные потери: естественная убыль, активируемые потери, отходы, документальное оформление товарных потерь.
3. Оформить ценник.

БИЛЕТ № 18

1. Весоизмерительное оборудование: правила установки весов на прилавке, правила взвешивания.
2. Чем обеспечивается право потребителя на качество и безопасность товара.
3. Заполнить товарный отчет.

БИЛЕТ № 19

1. Организация рабочего места продавца.
2. Права потребителей при покупке товаров дистанционным способом
3. По образцу товара охарактеризовать маркировку и сделать вывод соответствует ли она требованиям ГОСТа

БИЛЕТ № 20

1. Выкладка и размещение товаров в торговом зале, в том числе с позиций мерчандайзинга.
2. Ответственность продавца за нарушение правил торговли.
3. Установить правильно весы и произвести различные виды взвешивания на механических и электронных весах.

БИЛЕТ № 21

1. Маркировка товаров.
2. Планировка торгового зала с позиций мерчандайзинга.
3. Решение торговой ситуации.

БИЛЕТ № 22

1. Реклама в торговле.
2. Контрольно-кассовые машины в торговле: профессиональные обязанности кассира - операциониста, техника безопасности работы на ККМ, организация рабочего места кассира, правила установки ККМ в торговом предприятии.
3. Оформить ценник.



