

**ГАПОУ «Чебоксарский техникум технологии питания и коммерции»
Минобразования Чувашии**




Утверждаю
Директор ГАПОУ ЧТТПиК
Е.С. Димофеева
Приказ от 9 июня 2015 г № 176-К

Программа
государственной итоговой аттестации выпускников
по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

2015 г.

Рассмотрены на заседании ЦК
Председатель ЦК


/Прохорова Т.В./
Протокол от 24 апреля 2015 г. № 8_

Одобрена на заседании педагогического совета техникума
Протокол от 9 июня 2015 г. № 3

Согласованно

Председатель ГЭК  Петрова Т.И., директор по персоналу ООО «Смак-Гурме»



Программа государственной итоговой аттестации разработана на основе Порядка организации и проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования выпускников ГАПОУ ЧТППК, ФГОС среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

1. Форма государственной итоговой аттестации: защита выпускной квалификационной работы.

2. Вид государственной итоговой аттестации: выпускная практическая квалификационная работа и письменная экзаменационная работа.

3 Сроки проведения государственной итоговой аттестации: 1 неделя с 18 января по 24 января 2016 года.

4. Перечень необходимых документов для проведения государственной итоговой аттестации:

ФГОС СПО по профессии Продавец, контролер-кассир;

программа ГИА;

приказ директора о создании государственной экзаменационной комиссии для проведения ГИА;

приказ директора о допуске студентов к ГИА;

приказ о закреплении тем письменных экзаменационных работ за студентами (с указанием руководителя и сроков выполнения);

график проведения ГИА;

журналы теоретического и производственного обучения за весь период обучения;

сводная ведомость успеваемости студентов;

производственные характеристики, дневники учета выполнения учебно-производственных работ, перечень выпускных практических квалификационных работ;

протокол ГИА.

5. Содержание, условия подготовки и процедура проведения государственной итоговой аттестации

5.1. Вид итоговой аттестации: выполнение выпускной практической квалификационной работы по профессии Продавец, контролер-кассир в пределах требований ФГОС

1.Содержание выпускных практических квалификационных работ должно соответствовать требованиям квалификационных характеристик соответствующего разряда.

2. Перечень выпускных практических квалификационных работ включает работы, которые необходимо выполнить студентам для подтверждения профессиональных знаний и умений, а также практического опыта, предусмотренных ФГОС.

3. Выпускные практические квалификационные работы должны предусматривать сложность работы не ниже разряда по профессии рабочего, предусмотренного ФГОС СПО.

4. Составленный перечень (Приложение 1) рассматривается на заседании цикловой комиссии, согласовывается с работодателями и утверждается директором. Тема может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности ее разработки.

5. Задания проектируются на основе ФГОС и предполагают выполнение конкретных функций:

подготовка рабочего места к работе;

приемка товаров

подготовка товаров к продаже
размещение и выкладка товаров на рабочем месте
оформление отчетной документации
обслуживание покупателей
эксплуатация контрольно-кассовых машин и расчет с покупателями.

6. За месяц до выполнения выпускных практических квалификационных работ диспетчер учебного процесса составляет график выполнения работ, утверждает у директора и доводит этот график до председателя экзаменационной комиссии. (Приложение 3)

7. Защита выпускной практической работы происходит в реальных условиях торгового предприятия в течение 2 дней:

- 1 день - по профессии «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров»
- 2 день - по профессии «Контролер-кассир».

8. Для проведения практической квалификационной работы мастера производственного обучения подготавливают:

- рабочие места, оборудование, инвентарь, документацию, необходимые для выполнения обучающимися квалификационных производственных работ;
- обеспечивают соблюдение норм и правил охраны труда;
- сообщают обучающимся порядок и условия выполнения работ;
- выдают всю нормативно-правовую документацию, а также задание с указанием содержания, вида работы и нормы времени.

9. На выполнение выпускной практической квалификационной работы отводится:

- 1 день - 1 час 30 минут;
- 2 день - 1 час 30 минут.

10. Чтобы оценить компетенции, а не просто набор профессиональных знаний, набор умений, необходимо создать условия, в которых выпускник мог бы продемонстрировать именно компетенции, как готовность выполнить ту или иную функцию, (операцию, действие). Данный подход к оцениванию компетенций - выполнение задания на рабочем месте, принцип «здесь и сейчас». (Приложение 4)

11. Члены ГЭК отслеживают правильность и последовательность организационно-технологического процесса:

- приемки товаров по количеству и качеству
- подготовки товаров к продаже
- размещения и выкладки товаров
- обслуживания и консультирования покупателей при осуществлении продажи продовольственных или непродовольственных товаров;
- оформления документов по обеспечению сохранности товароматериальных ценностей
- обслуживания и алгоритма расчетов с покупателями на ККТ.

Более высокий уровень квалификации устанавливается студентам, которые выполнили выпускную практическую квалификационную работу повышенной сложности в установленное нормами время, получили производственные характеристики с отличным отзывом о работе за период производственной практики и рекомендацию от работодателя о присвоении повышенного разряда и имеют оценки 5 (отлично) по письменной экзаменационной работе.

12. На основании результатов выполненных выпускных практических квалификационных работ заполняется протокол.

13. Критерии оценки выполнения работы:

- соответствие вида работы ее содержанию;

- соблюдение торгово - технологического процесса, правил санитарии, правил торговли, Закона о защите прав потребителей;
 - выполнение установленных норм времени, ;
 - умелое пользование оборудованием, инструментом, приспособлениями;
 - соблюдение требований безопасности труда и организации рабочего места.
- оценка "5" (отлично) - уверенно и точно владеет приемами работ практического задания, соблюдает требования к качеству производимой работы, умело пользуется оборудованием, инструментами, рационально организует рабочее место, соблюдает требования безопасности труда;
 - оценка "4" (хорошо) - владеет приемами работ практического задания, но возможны отдельные несущественные ошибки, исправляемые самим аттестуемым, правильно организует рабочее место, соблюдает требования безопасности труда;
 - оценка "3" (удовлетворительно) - ставится при недостаточном владении приемами работ практического задания, наличии ошибок, исправляемых с помощью мастера, отдельных несущественных ошибок в организации рабочего места и соблюдении требований безопасности труда;
 - оценка "2" (неудовлетворительно) – не умеет выполнять приемы работ практического задания, допускает серьезные ошибки в организации рабочего места, требования безопасности труда не соблюдаются

5.2. Вид государственной итоговой аттестации: защита письменной экзаменационной работы

1. Выпускные письменные экзаменационные работы выполняются студентами техникума под руководством преподавателей техникума и мастеров производственного обучения. Темы ПЭР должны отвечать современным требованиям работодателей предприятий торговли в соответствии со стандартами торговли.

2. Темы ПЭР рассматриваются на заседании ЦК преподавателей профессионального цикла торгового отделения, согласовываются с социальными партнерами (представителями работодателей), заместителем директора по учебно-производственной работе и утверждаются приказом директора техникума (Приложение 2).

3. Темы ПЭР выдаются студентам не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА. Закрепление тем письменных экзаменационных работ за студентами с указанием руководителя и сроков выполнения оформляется приказом директора.

4. Руководители ПЭР разрабатывают в соответствии с утвержденными темами индивидуальные задания для каждого студента. Задание на письменную экзаменационную работу утверждается заместителем директора по УПР и выдается студенту на специальном бланке не позднее, чем за три недели до начала производственной практики по ПМ.03.

5. Порядок выполнения, требования к содержанию и оформлению письменной экзаменационной работы приведены в Методических рекомендациях по написанию ПЭР.

6. Переплетенная и подписанная студентом письменная экзаменационная работа передается руководителю работы для подготовки письменного отзыва за месяц до начала ГИА.

7. Руководитель письменной экзаменационной работы проверяет выполненные студентами письменные экзаменационные работы и представляет рецензию, которая должна включать:

- заключение о соответствии письменной экзаменационной работы выданному заданию;
- оценку степени разработки основных разделов работы, оригинальность решений (предложений);

- оценку качества выполнения основных разделов работы, графической части;
- указание положительных сторон;
- указания на недостатки в пояснительной записке, ее оформлении, если таковые имеются;
- оценку степени самостоятельности выполнения работы учащимся.

8. Полностью готовая письменная экзаменационная работа вместе с рецензией сдается студентом заместителю директора по УПР для окончательного контроля и подписи. Если работа подписана, то она включается в приказ о допуске к защите.

9. Отзывы в работу не подшиваются. Внесение изменений в письменную экзаменационную работу после получения отзыва не допускаются.

Примечание: к письменной экзаменационной работе могут быть приложены перечень поставщиков с указанием их доли в поставках товаров, утвержденные ассортиментные перечни, копии договоров поставки продукции, товаросопроводительные документы (товаротранспортные накладные, счет-фактура, качественные удостоверения, ветеринарные, карантинные сертификаты, сертификаты соответствия, и др.), копии документов, составленные при приемке транспортных средств и в процессе приемки товаров, инструкции, иллюстрации вспомогательного характера, нормативные документы (или фрагменты, документы (копии), дающие организации (предприятию) право заниматься отдельными видами деятельности (Устав. Положение, учредительные документы, лицензия, аккредитация и др.), схема организационного построения и управления предприятием и другие документы в соответствии с темой дипломной работы.

10. Процедура проведения: подписанная заместителем директора по УПР письменная экзаменационная работа лично представляется студентом государственной экзаменационной комиссии в день защиты. Выпускнику в процессе защиты разрешается пользоваться пояснительной запиской. В выступлении студент может использовать демонстрационные материалы, уделить внимание отмеченным в отзыве замечаниям и ответить на них.

Защита письменной экзаменационной работы проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии. Мастер производственного обучения перед началом выступления студента зачитывает его производственную характеристику, рекомендации работодателей, сообщает разряд выполненной выпускной практической квалификационной работы и полученную оценку. На защиту ВКР отводится 15- 20 минут.

В процессе защиты члены комиссии задают вопросы, связанные с тематикой защищаемой работы. После окончания защиты государственная экзаменационная комиссия обсуждает результаты и объявляет итоги защиты письменных экзаменационных работ с указанием оценки, полученной на защите каждым выпускником и присвоенного разряда по профессии.

11. При рассмотрении комиссией вопроса о присвоении тарифного разряда по профессии и выдаче документа об уровне образования комиссия учитывает:

- доклад студента на защите письменной экзаменационной работы;
- ответы на дополнительные вопросы;
- итоги успеваемости и посещаемости по дисциплинам и профессиональным модулям учебного плана;
- выполнение программы производственного обучения;
- результаты выполнения выпускной практической квалификационной работы;
- данные производственной характеристики.

12. Критерии оценки письменных экзаменационных работ:

- оценка "5" (отлично) ставится в случае, когда содержание представленной работы соответствует ее названию, просматривается четкая целевая направленность, необходимая глубина исследования. При защите работы аттестуемый логически последовательно излагает материал, базируясь на прочных теоретических знаниях по избранной теме. Стиль изложения корректен, работа оформлена грамотно, на основании

Межгосударственного стандарта. Допустима одна неточность, описка, которая не является следствием незнания или непонимания излагаемого материала;

- оценка "4" (хорошо) - содержание представленной работы соответствует ее названию, просматривается целевая направленность. При защите работы аттестуемый соблюдает логическую последовательность изложения материала, но обоснования для полного раскрытия темы недостаточны. Допущены одна ошибка или два-три недочета в оформлении работы, выкладках, эскизах, чертежах;

- оценка "3" (удовлетворительно) - допущено более одной ошибки или трех недочетов, но при этом аттестуемый обладает обязательными знаниями по излагаемой работе;

- оценка "2" (неудовлетворительно) - допущены существенные ошибки, аттестуемый не обладает обязательными знаниями по излагаемой теме в полной мере или значительная часть работы выполнена не самостоятельно.

Приложение 1

**Перечень
выпускных практических квалификационных работ для присвоения квалификации
продавец продовольственных товаров 3 разряда, продавец непродовольственных
товаров 4 разряда**

Технология продажи муки и бытовых часов
Технология продажи крупы и средств по уходу за полостью рта.
Технология продажи макаронных изделий и пушно-меховых товаров.
Технология продажи чая и трикотажного белья.
Технология продажи кофе и чулочно-носочных изделий.
Технология продажи хлебобулочных изделий и верхней одежды.
Технология продажи бараночных и сухарных изделий, кожаной обуви.
Технология продажи сахара, белья и головных уборов.
Технология продажи карамели и верхнего трикотажа.
Технология продажи конфет и металлической галантереи.
Технология продажи сычужных сыров и резиновой, валяной обуви.
Технология продажи мяса битой домашней птицы и мебели.
Технология продажи пряников и вафель, туалетного мыла.
Технология продажи тортов и пирожных, легкого платья.
Технология продажи приправ и овчинно-шубных товаров.
Технология продажи кисломолочных продуктов и кожаной галантереи.
Технология продажи кисломолочных напитков и галантереи из пластмасс.
Технология продажи переработанных сыров и средств по уходу за кожей .
Технология продажи печенья и металлической посуды.
Технология продажи мясных консервов и парфюмерных товаров.
Технология продажи вареных колбасных изделий и игрушек.
Технология продажи яиц и яичных продуктов, текстильной галантереи.
Технология продажи полукопченых колбас и стеклянной посуды.
Технология продажи копченых колбас и ювелирных товаров.
Технология продажи охлажденной и мороженой рыбы, синтетических моющих средств и хозяйственного мыла.
Технология продажи соленой рыбы и хозяйственных товаров из пластмасс.
Технология продажи копченой рыбы и школьно-письменных, канцелярских товаров.
Технология продажи рыбных консервов и пресервов, декоративной косметики.

Технология продажи растительного масла и средств по уходу за волосами.
Технология продажи коровьего масла и текстильных товаров.
Технология продажи свежих плодов и фототоваров.
Технология продажи свежих овощей и радиоэлектронной аппаратуры.
Технология продажи крепко алкогольных напитков и электронагревательных приборов.
Технология продажи виноградных вин, бытовых машин и приборов.
Технология продажи слабоалкогольных напитков, художественных изделий и сувениров.

**Перечень
выпускных практических квалификационных работ для присвоения квалификации
контролер-кассир 3 разряда**

Организация работы за контрольно-кассовой машиной АМС100К, обслуживание и расчет
Организация работы за контрольно-кассовой машиной АМС110К, обслуживание и расчет
Организация работы за контрольно-кассовой машиной ЭКР2102К, обслуживание и расчет
Организация работы за контрольно-кассовой машиной Касби 02, обслуживание и расчет
Организация работы работа за POS системой штрих-lightPOS, обслуживание и расчет

**Перечень
выпускных практических квалификационных работ для присвоения
квалификации контролер-кассир 4 разряда**

Решение производственных ситуаций с применением Закона о защите прав потребителей, правил торговли.

Например: Содержания ситуаций.

1. Магазин «Seven». До его закрытия оставалось чуть меньше часа. Мужчина с плачущим ребёнком в коляске, отобрав необходимый ему товар, подошёл к узлу расчёта. В узле расчёта в этот день работала Ромашкина И.Н., о чём свидетельствовал бейдж на рабочей одежде кассира. Кассир, молча, пробила стоимость товара, перекладывая при этом его из корзины в корзину, молча, взяла деньги с покупателя, пересчитав, убрала в денежный ящик. В завершении расчёта Ирина Николаевна выложила на монетницу горсть сдачи, где были и бумажные купюры, и мелочь. Покупатель, а это был Григорьев С.П., успокаивая ребёнка, собрал деньги и поспешил выйти на улицу.

До закрытия магазина оставалось совсем мало времени, где-то 15 минут. В торговом зале практически уже никого из покупателей не было. Уставшая Ирина Николаевна строила планы на вечер, как вдруг в дверях появился покупатель Григорьев С.П.. Он утверждал, что ему не додали сдачу в сумме 23 руб. 60 коп. и настаивал на том, чтобы ему их вернули. Кассир же отказалась вернуть деньги, мотивируя это тем, что нужно было сдачу пересчитать у кассы, и показала ему ещё и объявление, где крупно было написано «Проверяйте сдачу, не отходя от кассы». Возник спор. Конец спору положил охранник, который объявил о закрытии магазина и попросил всех покинуть торговый зал.

2. Вечер. Время близилось к закрытию магазина. Старший кассир Петрова Татьяна вышла в торговый зал уточнить время и встретила свою подругу. Этой встречи были рады они обе. Разговору не было конца и края. Татьяна пригласила её в кабинет. Обмениваясь новостями, Татьяна одновременно готовила денежную выручку к сдаче инкассатору. Время пробежало незаметно. Стук. И в дверях показался молодой человек. По одеянию

сразу можно было догадаться, что это он – инкассатор. Татьяна в это время спешно заканчивала подготовку инкассаторской сумки. Инкассатор снисходителен, подождет несколько минут, поторапливая при этом Татьяну. Оформив явочную карточку, старший кассир отдала сумку и накладную инкассатору. Инкассатор быстро удалился из кабинета, оставив пустую сумку на столе.

А наутро, не успев раздеться, Татьяну вызвала к себе бухгалтер Елена Васильевна. Она сообщила ей, что после проверки кассовых документов у неё осталось сомнение в том, что денежная выручка была сдана в банк.

Приложение 2

Перечень тем письменных экзаменационных работ

№	Тема ПЭР	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли мукой и бытовыми часами. Расчеты с покупателями.	ПМ 01.Продажа непродовольственных товаров ПМ 02.Продажа продовольственных товаров
2.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли крупой и средствами по уходу за полостью рта. Расчеты с покупателями.	
3.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли макаронными изделиями и пушно-меховыми товарами. Расчеты с покупателями.	
4.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли чаем и трикотажным бельем. Расчеты с покупателями.	
5.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли кофе и чулочно-носочными изделиями. Расчеты с покупателями.	
6.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли хлебо-булочными изделиями и верхней одеждой. Расчеты с покупателями.	
7.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли бараночными и сухарными изделиями, кожаной обувью. Расчеты с покупателями.	
8.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли сахаром, бельём и головными уборами. Расчеты с покупателями.	
9.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли карамелью и верхним трикотажем. Расчеты с покупателями.	
10.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли конфетами и металлической галантереей. Расчеты с покупателями.	
11.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли сычужными сырами и резиновой, валяной обувью. Расчеты с покупателями.	

12.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли мясом битой домашней птицы и мебелью. Расчеты с покупателями.
13.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли пряниками и вафлями, туалетным мылом. Расчеты с покупателями.
14.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли тортами и пирожными, легким платьем. Расчеты с покупателями.
15.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли приправами и овчинно-шубными товарами. Расчеты с покупателями.
16.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли кисломолочными продуктами и кожаной галантереей. Расчеты с покупателями.
17.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли кисломолочными напитками и галантереей из пластмасс. Расчеты с покупателями.
18.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли переработанными сырами и средствами по уходу за кожей. Расчеты с покупателями.
19.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли печеньем и металлической посудой. Расчеты с покупателями.
20.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли мясными консервами и парфюмерными товарами. Расчеты с покупателями.
21.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли вареными колбасными изделиями и игрушками. Расчеты с покупателями.
22.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли яйцами и яичными продуктами, текстильной галантереей. Расчеты с покупателями.
23.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли полукопчеными колбасами и стеклянной посудой. Расчеты с покупателями.
24.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли копчеными колбасами и ювелирными товарами. Расчеты с покупателями.
25.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли охлажденной и мороженой рыбой, синтетическими моющими средствами и хозяйственным мылом. Расчеты с покупателями.
26.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли соленой рыбой и хозяйственными товарами из пластмасс. Расчеты с покупателями.
27.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли копченой рыбой, школьно-письменными и канцелярскими товарами. Расчеты с покупателями.
28.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли рыбными консервами и пресервами, декоративной косметикой. Расчеты с покупателями.

29.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли растительным маслом и средствами по уходу за волосами. Расчеты с покупателями.
30.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли коровьим маслом и текстильными товарами. Расчеты с покупателями.
31.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли свежими плодами и фототоварами. Расчеты с покупателями.
32.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли свежими овощами и радиоэлектронной аппаратурой. Расчеты с покупателями.
33.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли крепкоалкогольными напитками и электронагревательными приборами. Расчеты с покупателями.
34.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли виноградными винами, бытовыми машинами и приборами. Расчеты с покупателями.
35.	Ассортимент, товароведная характеристика и технология розничной торговли слабоалкогольными напитками, художественными изделиями и сувенирами. Расчеты с покупателями.

Приложение 3

График подготовки и проведения государственной итоговой аттестации

	Содержание работы	Примерные сроки проведения
1.	Закрепление за выпускниками тем ПЭР. Оформление приказа	до 30.06
2.	Выдача студентам индивидуальных заданий и составление графиков выполнения разделов ПЭР	до 01.10
3.	Выполнение ПЭР	до 01.01
4.	Составление графика ГИА	до 03.01
5.	Проверка ПЭР руководителем	01.01-15.01
6.	Оформление приказа о допуске к ГИА	16.01
7.	Выполнение выпускной практической квалификационной работы	18.01-20.01
8.	Защита ПЭР	22.01-23.01

Карта оценивания: критерии и показатели оценивания качества профессиональной подготовки по профессии Продавец

Код и наименование компетенции	Оценка результата	Выполнено	Не выполнено	Комментарии
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Оценивание качества товаров по органолептическим показателям, в соответствии с требованиями нормативных документов Осуществление проверки комплектности, количественных характеристик товаров			
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово - технологическом оборудовании	Осуществление подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки по товарным группам на торгово - технологическом оборудовании.			
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Обслуживание и консультирование покупателя о свойствах и правилах эксплуатации товаров Информирование покупателя о товаре в полном объеме			
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Оформление товарного отчёта и инвентаризационной описи.			
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Осуществление приёмки товаров по количеству и качеству, контроля за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары, оформление накладной.			
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Осуществление размещения и выкладки товаров с учётом условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации.			
ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Выбор торгово – технологического оборудования для размещения определённой группы товара			
ПК 2.7. Изучать спрос покупателей	Выявление необходимого количества товара на рабочий день и составление заявки. Разработка мероприятий по увеличению объема продаж.			
ОК1 . Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация понимания сущности и социальной значимости профессии			
ОК2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения, определённых руководителем	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продажи товаров. Эффективность и качество выполнения работ.			
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, нести ответственность за результаты своей работы	Соблюдение Закона «О защите прав потребителей» Осуществление текущего контроля на каждом этапе выполнения задания, коррекция допущенных			

	ошибок			
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	Владение информацией о товаре в полном объеме			
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ			
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	Эффективное выполнение профессиональных задач. Осуществление эффективной коммуникации при обслуживании покупателя, соблюдая культуру обслуживания.			
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	Соблюдение требования санитарных норм и правил реализации товаров в соответствии со стандартами и Правилами продажи товаров.			

Карта оценивания: критерии и показатели оценивания качества профессиональной подготовки по профессии контролер-кассир

Код и наименование компетенции	Оценка результата	Выполнено	Не выполнено	Комментарии
ПК 1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ккт) и выполнять расчетные операции с покупателями	Подготовка ККМ к работе; выполнение расчетных операций с покупателями; окончание работы за ККМ;			
ПК 2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	Проверка платёжеспособности билетов банка России в процессе расчёта с покупателями			
ПК 3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличия маркировки, правильности цен на товары в процессе расчёта с покупателями			
ПК 4. Оформлять документы по кассовым операциям	Оформление кассовых документов			
ПК 5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Выведение конечного результата работы за ККМ, оформление отчёта кассира			