

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В.Ф. УТКИНА»
Рязанский станкостроительный колледж РГРТУ

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО_СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

для специальности 38.02.04 Коммерция

Квалификация выпускника Менеджер по продажам

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании цикловой комиссии
экономических дисциплин

Протокол №12 от 03.04.2023

Председатель комиссии Пименова Н.Н.

Разработчик: Пименова Н. Н., преподаватель экономических дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ		Стр
1	ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	4
2	ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
3	ОЦЕНКА ПО УЧЕБНОЙ И (ИЛИ) ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ	49
4	ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО	50
5	КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ПО КАЖДОМУ ОЦЕНОЧНОМУ СРЕДСТВУ	69

1 ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ 01.ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1 Общие положения

Оценочные средства разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), программы профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля ПМ 01.Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью для специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) в части освоения вида профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). Итогом экзамена является однозначное решение «вид профессиональной деятельности освоен», с выставлением оценки за работу, продемонстрированную на экзамене.

1.2 Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Элемент модуля	Формы контроля и оценивания	
	Формы промежуточной аттестации	Текущий контроль
МДК 1.1 Организация коммерческой деятельности	по результатам текущего контроля	<ul style="list-style-type: none"> – Оценка выполнения практических заданий; – Тест; – Оценка выполнения контрольной работы.
МДК 1.2 Организация торговли	по результатам текущего контроля	<ul style="list-style-type: none"> – Оценка выполнения практических заданий; – Тест; – Оценка выполнения контрольной работы.
МДК 1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	по результатам текущего контроля	<ul style="list-style-type: none"> – Тест; – Практические задания; – Задания контрольной работы
ПП 1.1	Дифференцированный зачет	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение и оценка выполнения работ на производственной практике

ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.	экзамен (квалификационный)	
---	---------------------------------------	--

1.3 Требования к результатам освоения программы профессионального модуля

В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих **профессиональных компетенций**:

Код и наименование ПК (ОК)	Код и наименование основных показателей оценки результатов (ОПОР)	Код и наименование практического опыта	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
ПК-1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	ОПОР 1. Установление контактов с потенциальными деловыми партнерами произведено согласно методикам менеджмента и предпринимательства; ОПОР 2. Заключение и оформление договоров произведено согласно требованиям ГК РФ; ОПОР 3. Предъявление претензий и санкций произведено согласно ГК РФ.	ПО 1. Составления договоров; ПО 2. Установления коммерческих связей	У 1. Устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	31. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности 32. Государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции
ПК-1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	ОПОР 4. Определение оптимальных товарных запасов произведено верно, исходя из дневной реализации товаров, частоты завоза, величины разовой поставки. ОПОР 5. Размещение товаров на хранение произведено верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности	ПО 3. Выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	У 2. Управлять товарными запасами и потоками	33. Правила торговли

	ОПОР 6. Режим хранения товаров выбран верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности			
ПК-1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	ОПОР 7. Проверка сопроводительных документов произведена верно, в соответствии с требованиями нормативных документов ОПОР 8 Подсчет количества товаров произведен верно, согласно заданию ОПОР 9. Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов ОПОР 10. Приёмка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности	ПО 3. Приемки товаров по количеству и качеству;	У 3. Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	33. Правила торговли
ПК-1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	ОПОР 11. Вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли произведена в соответствии с классификационными признаками и ГОСТ Р.		У 4. Устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	34. Организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК-1.5 Оказывать основные и дополнительные	ОПОР 12. Обслуживание покупателей произведено верно, в соответствии с требованиями	ПО 4. Выполнения технологических операций по	У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил	35. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и

услуги оптовой и розничной торговли.	стандартов обслуживания.	подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	дополнительные 33. Правила торговли
ПК-1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	ОПОР 13. Подготовка организации к добровольной сертификации произведена согласно Закона РФ «О техническом регулировании»	ПО 5. Соблюдения правил торговли	У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	33. Правила торговли 32. Государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции
ПК-1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	ОПОР 14. В ходе осуществления коммерческой деятельности использованы методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	ПО 5. Соблюдения правил торговли	У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	31. Составные элементы коммерческой деятельности :цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности
ПК-1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические	ОПОР 15. При обработке анкет с целью изучения покупательского спроса использованы методы и приемы статистики	ПО 4. Выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации		31. Составные элементы коммерческой деятельности :цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности

величины, показатели вариации и индексы.				
ПК-1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	ОПОР 16. Выбор поставщиков товаров, схема товароснабжения предприятия определены наиболее оптимально для конкретного коммерческого предприятия.	ПО 4. Выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	31. Составные элементы коммерческой деятельности :цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности
ПК-1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	ОПОР 17. Составление спецификации на торговую мебель и торговый инвентарь произведены в соответствии с нормативами; ОПОР 18. Использование торговой мебели и инвентаря в торгово-технологическом процессе произведено верно, в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; ОПОР 19. Взвешивание на весах настольных циферблатных и электронных произведено правильно в соответствии с	ПО 6. Эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда	У 5. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование У 6. Применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; 37. Организационные и правовые нормы охраны труда; 38. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; 39. Технику безопасности

	<p>нормативно-технической документацией и правил техники безопасности;</p> <p>ОПОР 20. Упаковка и фасование товаров на упаковочных и фасовочных машинах произведены соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности;</p> <p>ОПОР 21. Использование холодильного оборудования в торговом зале произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности;</p> <p>ОПОР 22. Осуществление расчетных операций на кассовом оборудовании произведено произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности</p>			условий труда, пожарную безопасность
--	--	--	--	--------------------------------------

2 ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Основной целью теоретического курса профессионального модуля является оценка умений и знаний.

2.1 Результаты освоения МДК подлежащие проверке. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– Демонстрация интереса к будущей профессии.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. – Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	– Демонстрация способности – принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	– Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. – Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	– Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения – Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе – Экспертное наблюдение и – оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении учебно - производственных работ – Участие в планировании и организации групповой работы
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	– Планирование и качественное выполнение заданий для самостоятельной работы при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов производственной практики; – определение этапов и содержания работы по реализации самообразования.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– Демонстрация соблюдения правил реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
---	--

2.2 Спецификация оценочных средств

Оценка теоретического курса профессионального модуля осуществляется с использованием следующих оценочных средств: выполнение практических заданий, выполнение контрольной работы.

2.3 1)Задания для оценки освоения МДК 01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое задание № 1

Тема: Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и их оформлением

Материально-техническое обеспечение: бланки договоров купли-продажи, протокола разногласий, сопроводительного письма.

Время выполнения: 180 минут

Задание

- ⇒ Составить ситуацию по разработке проекта договора купли-продажи, изложив все данные, необходимые для заполнения бланка договора;
- ⇒ Заполните бланк договора купли-продажи (Приложение 1);
- ⇒ Оформите сопроводительное письмо (Приложение 2).

Задание

- ⇒ Составьте протокол разногласий при заключении договора купли-продажи, полученного от Можайской швейной фабрики АО «Заря» от 20 ноября 2008 года, № 171/15, коммерческому отделу ООО «Фараон». На основе тщательного анализа основных положений проекта договора составить протокол разногласий, учитывающий интересы покупателя – ООО «Фараон» (Приложение 3).

В тексте проекта договора Можайской швейной фабрики, в частности, содержатся следующие положения.

1. § 1, п. 1.3 - «Поставка швейных изделий осуществляется ежеквартально равными партиями».

2. § 2, п. 2.4 - «При приемке швейных изделий недоброкачественность изделий устанавливается актами установленной формы согласно законодательству Российской Федерации».

3. § 2, п. 2.1 - «Качество поставляемой швейной продукции должно соответствовать установленным образцам».

4. § 3, п. 3.5 - «Отгрузка швейных изделий осуществляется транспортом поставщика (покупателя) ежеквартально на склад ООО «Фараон».

5. § 4, п. 4.3 - «Поставка швейных изделий осуществляется с условием обязательной предоплаты продукции».

6. § 5, п. 2 - «За просрочку или недопоставку швейных изделий, а также невыборку товаров покупателем стороны несут имущественную ответственность в форме неустойки в соответствии с гражданским законодательством РФ».

7. § 5, п. 4 - «За поставку недоброкачественных швейных изделий (с производственными дефектами) с поставщика может быть взыскан штраф в соответствии с гражданским законодательством РФ».

Практическое задание № 2

Тема: Формирование ассортимента товаров в коммерческих организациях

Время выполнения: 90 минут

ЗАДАНИЕ

Разработайте ассортимент товаров для нижеперечисленных коммерческих предприятий, обозначив основные группы товаров (2-3), товарные подгруппы, виды и разновидности:

- ☒ «Канцелярские товары»;
- ☒ «Колбасы и мясокопчености»;
- ☒ «Все для бани»;
- ☒ «Буренка».

Разработать ассортиментный перечень для каждого предприятия по форме:

Ассортиментный перечень товаров, реализуемых торговым предприятием (предпринимателем)

На период _____ 2013 года.

Наименование торгового предприятия

Адрес места торговли

Руководитель торгового предприятия

Телефон руководителя

Собственник торгового предприятия

Юридический адрес собственника

ИНН

Площадь торгового предприятия

Режим работы

Выходные дни

- 1.
- 2.
- 3.

Обязуюсь: на реализуемые товары иметь документы, подтверждающие источник поступления и сертификат соответствия, гигиенический сертификат, качественное удостоверение и т. д. об ответственности за нарушения ассортиментного перечня в соответствии с Законом РФ от 30.01.99 г. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» предупрежден.

Подпись _____

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется, если обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «хорошо» выставляется, если обучающийся показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.
- «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся в целом освоил материал практического задания, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 1. Устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	<ul style="list-style-type: none"> – Установление контактов с потенциальными деловыми партнерами произведено согласно методикам менеджмента и предпринимательства; – Заключение и оформление договоров произведено согласно требованиям ГК РФ; <p>Предъявление претензий и санкций произведено согласно ГК РФ.</p>

Практическое задание №3

Тема: Организация рекламно-информационной деятельности розничного торгового предприятия

Время выполнения: 90 минут

ЗАДАНИЕ

Разработайте слоган для рекламной кампании, проводимой в следующих коммерческих предприятиях:

- ☒ ТД «Барс»;
- ☒ Сеть магазинов «Копейка»;
- ☒ Оптовая база № 5;
- ☒ «Продукты»;
- ☒ «Золотой наперсток».

ЗАДАНИЕ

Разработать и изобразить макет вывески, указателей отделов, ценников для следующих коммерческих предприятий:

- ☒ «Товары для детей»;
- ☒ «Байкер»;
- ☒ «Фрукты-овощи».

ЗАДАНИЕ

Коммерческая фирма «Весна» планирует открыть в IV квартале 2008 г. специализированный магазин торговой площадью 250 кв. м по торговле фарфоро - фаянсовой стеклянной посудой, сувенирами и подарками.

Генеральный директор фирмы поручил коммерческой службе подготовить текст рекламного объявления для последующей публикации в еженедельной рекламной газете «Ярмарка».

Необходимо составить текст рекламного объявления, отразив в нем ассортиментный профиль магазина, формы продаж товаров, дополнительные услуги покупателям, режим работы и другие возможные особенности работы торгового предприятия.

ЗАДАНИЕ

Изучить рекламные объявления, публикуемые в газетах и журналах. Выбрать наиболее понравившиеся (2-3 объявления), провести сравнительный анализ, отметив при этом, что наиболее привлекло в них Ваше внимание. Какие недостатки Вы при этом обнаружили? Как их можно исправить?

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется, если обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «хорошо» выставляется, если обучающийся показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.
- «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся в целом освоил материал практического задания, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.

- «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
31. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	– Организует рекламную информационную деятельность торговой организации

МДК 01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА №1

ВАРИАНТ № 1

1. Общая классификация розничных торговых предприятий по методам продажи и размеру торговой площади.
2. Охарактеризуйте типы магазинов: универсам, минимаркет, бутик.
Ответ оформите в виде таблицы.
3. Охарактеризуйте факторы, которые необходимо учитывать при размещении розничных торговых предприятий в городах.
4. Классификация зданий магазинов по капитальности. Приведите примеры.
5. Торговые помещения магазина.
6. Торговый зал – это...
7. Дайте полную характеристику ТД «Барс» (на Московском).

ВАРИАНТ № 2

1. Классификация розничных торговых предприятий по специализации.
2. Охарактеризуйте типы магазинов: универсам, супермаркет, сток.
Ответ оформите в виде таблицы.
3. Принципы размещения розничных торговых предприятий в городах.
Приведите примеры.
4. Классификация зданий магазинов по объемно-планировочному решению.
5. Помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
6. Линейная планировка торгового зала. Приведите примеры.
7. Дайте полную характеристику «Детский мир» (на пл. Ленина).

ВАРИАНТ № 3

1. Общая классификация розничных торговых предприятий с учетом типа здания и особенностей объемно-планировочного решения.
2. Охарактеризуйте типы магазинов: гипермаркет, торговый дом, секонд-хенд. Ответ оформите в виде таблицы.
3. Охарактеризуйте факторы, которые необходимо учитывать при размещении розничных торговых предприятий в городах.
4. Классификация зданий магазинов по материалу наружных стен.
5. Подсобные помещения магазина.
6. Боксовая планировка торгового зала. Приведите примеры.
7. Дайте полную характеристику ТД «Барс» (на Московском).

ВАРИАНТ № 4

1. Общая классификация розничных торговых предприятий по видам и особенностям устройства.
2. Охарактеризуйте типы магазинов: супермаркет, комиссионный магазин, магазин-салон. Ответ оформите в виде таблицы.
3. Принципы размещения розничных торговых предприятий в городах. Приведите примеры.
4. Требования, предъявляемые к торговым зданиям.
5. Административно-бытовые помещения магазина.
6. Выставочная планировка торгового зала. Приведите примеры.
7. Дайте полную характеристику ТД «Премьер».

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 4. Устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	– Вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли определены в соответствии с классификационными признаками и ГОСТ Р.
34. Организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	– Знает классификацию предприятий розничной торговли по основным классификационным признакам

ПИСЬМЕННЫЙ ОПРОС № 1

Тема: Размещение и выкладка товаров в магазине.

Время выполнения: 45 минут

ВАРИАНТ 1

1. Размещение товаров при хранении
2. Подготовка к продаже плодоовощных и молочных товаров
3. Размещение товаров в торговом зале: правила, требования. Привести примеры на конкретной товарной группе.

ВАРИАНТ 2

1. Укладка товаров при хранении
2. Подготовка к продаже колбасных изделий и копченостей, швейных изделий
3. Выкладка товаров в торговом зале: виды, характеристика. Привести примеры на конкретной товарной группе.

ВАРИАНТ 3

1. Требования к размещению отдельных видов продовольственных товаров
2. Подготовка к продаже масла животного и маргарина, тканей
3. Размещение товаров в торговом зале: правила, требования. Привести примеры на конкретной товарной группе.

ВАРИАНТ 4

1. Требования к размещению отдельных видов непродовольственных товаров
2. Подготовка к продаже колбасных изделий и копченостей, товаров бытовой химии
3. Выкладка товаров в торговом зале: виды, характеристика. Привести примеры на конкретной товарной группе.

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	– Оказывает основные и дополнительные услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
35. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	– Знает классификацию, обеспечение качества услуг розничной и оптовой торговли
33. Правила торговли	– Оказывает услуги в соответствии с Правилами торговли

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА № 2

Тема: Оптовая торговля. Товарные склады в торговле.

Время выполнения: 90 минут

ВАРИАНТ 1

1. Оптовая торговля – определение
2. Типы оптовых предприятий.
3. Накопительные и транзитно-перевалочные товарные склады.
4. Классификация товарных складов по товарной специализации.
5. Коэффициент использования складской площади.

ВАРИАНТ 2

1. Товарный склад – определение.
2. Виды оптовых предприятий.
3. Подсортировочно-распределительные товарные склады. Склады сезонного хранения.
4. Классификация товарных складов по особенностям технического устройства.
5. Коэффициент использования складского объема.

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;

- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
35. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	– Знает классификацию, обеспечение качества услуг розничной и оптовой торговли
У 4. Устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	– Определяет вид и тип организации оптовой торговли

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА №3

Тема: Правила торговли

Время выполнения: 90 минут

ВАРИАНТ 1

- Общие требования к розничному торговому предприятию, предъявляемые Правилами продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.
- Перечень непродовольственных доброкачественных товаров, которые нельзя обменивать, если они не подошли по цвету, фасону, размеру, расцветке.
- Ответьте на вопрос теста:**
Деньги за проданный товар выплачиваются комиссионером комитенту не позднее чем:
 - на следующий день после продажи товара;
 - на третий день после продажи товара;
 - на пятый день после продажи товара;
 - на десятый день после продажи товара.
- Решите практическую ситуацию:**
Покупательница купила механический будильник по цене 1430 руб., в январе, а в мае принесла его в магазин с просьбой вернуть его стоимость, так как в будильнике имеется производственный брак, подтвержденный ремонтной мастерской. Цена будильника на момент возврата 1650 руб. Возможно, ли удовлетворить просьбу покупательницы? Если – да, то какую сумму она должна получить?

ВАРИАНТ 2

- Особенности реализации алкогольной продукции.
- Перечень товаров, которые не подлежат замене на время ремонта.
- Ответьте на вопрос теста:**

Не подлежат продаже в комиссионном магазине бывшие в употреблении изделия:

- а) медицинского назначения, лекарственные средства, предметы личной гигиены;
- б) парфюмерно-косметические товары, посуда разового использования;
- в) бельевые изделия швейные и трикотажные, товары бытовой химии, чулочно-носочные изделия;
- г) все перечисленные группы товаров.

4. Решите практическую ситуацию:

Проход Иванова, пришел за покупками в супермаркет «У дороги». Проходя мимо стеллажа с тетрапаками сока, задел один из них. Несколько коробок упало, при этом один пакет разорвался, и его содержимое оказалось на полу. Как должен поступить магазин?

ВАРИАНТ 3

- 1. Особенности комиссионной торговли.
- 2. Перечень непродовольственных доброкачественных товаров, которые нельзя обменивать, если они не подошли по цвету, фасону, размеру, расцветке.

3. Ответьте на вопрос теста:

Исполнитель без согласия потребителя выполнил дополнительные услуги (работы) за плату. Потребитель

- а) вправе отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены - потребовать от исполнителя возврата уплаченной суммы;
- б) не вправе отказаться от оплаты таких работ (услуг), но может потребовать свои деньги обратно через суд;
- в) вправе отказаться от оплаты половины стоимости таких работ (услуг), а если они оплачены - потребовать от исполнителя возврата половины уплаченной суммы;
- г) на усмотрение исполнителя.

4. Решите практическую ситуацию:

10 августа покупательница М.С. Петрова купила в магазине нижнее белье в подарок подруге. Через день М.С. Петрова пришла в магазин и попросила обменять данный комплект на другой, того же размера. Однако заведующая секцией отказалась удовлетворить требование М.С. Петровой. Права ли заведующая секцией? Дайте обоснование ответа.

ВАРИАНТ 4

- 1. Особенности продажи продовольственных товаров.
- 2. Перечень товаров, которые не подлежат замене на время ремонта.
- 3. **Ответьте на вопрос теста:**

1. Развесные продовольственные товары передаются покупателю в упакованном виде без взимания за упаковку дополнительной платы.

1) Да 2) Нет

2. Цена продовольственных товаров, продаваемых вразвес, определяется по весу брутто.

1) Да 2) Нет

4. Решите практическую ситуацию:

Подруга Марии Сергеевны подарила ей шляпку, только что купленную в шляпном салоне «Пэлс». Но шляпка не подошла М. С. по цвету. Что в этом случае может предпринять покупательница?

ВАРИАНТ 5

1. Особенности продажи непродовольственных товаров

2. Перечень непродовольственных доброкачественных товаров, которые нельзя обменивать, если они не подошли по цвету, фасону, размеру, расцветке.

3. Ответьте на вопрос теста:

4. Прежде чем купить диск с базой данных потребитель попросил продавца показать несколько фрагментов, чтобы удостовериться в качестве. Продавец согласился это сделать только, после оплаты покупки, т.к. пришлось бы вскрывать фирменную упаковку. Кто прав в данной ситуации?

а) прав потребитель, т.к. это предусмотрено законодательством;

б) прав продавец, т.к. такой порядок проверки предусмотрен законодательством;

с) прав продавец, т.к. он отвечает за целостность упаковки.

5. Решите практическую ситуацию:

Марина купила у ИП махровый халат стоимостью 1100 рублей в подарок мужу. Однако, подарок не подошел по размеру мужу Марины и она попыталась на следующий день его обменять. Продавец, заявила, что купленный товар обмену не подлежит, но ради нее сделают исключение и как только привезут новую партию халатов (не сегодня-завтра) ей тут же обменяют. Но обмен так и не состоялся, т.к. в течение месяца необходимого халата не привезли, а затем необходимость в нем отпала, т.к. Марина купила мужу на день рождения другой подарок. ИП категорически отказался вернуть деньги за халат, сославшись на табличку в магазине, что «купленная в нашем отделе продукция обмену не подлежит». Кто прав?

ВАРИАНТ 6

1. Особенности продажи товаров по образцам.
2. Перечень товаров, которые не подлежат замене на время ремонта.
3. **Ответьте на вопрос теста:**
4. Отмеривание буклированной шерстяной ткани может осуществляться:
 - а) способом наложения ткани на стол, на одной из сторон которого вмонтирована клейменная металлическая мерная лента;
 - б) способом наложения жесткого стандартного метра на ткань, лежащую на прилавке;
 - в) жестким стандартным метром, путем отбрасывания ткани на прилавок при свободном без натяжения приложении ткани к метру.
5. **Решите практическую ситуацию:**
 Покупательница обратилась с просьбой обменять сумку, которая не подошла дочери по цвету. Сумка новая (сохранен ярлык и товарный чек, куплена в данном магазине неделю назад). Как должен поступить заведующий магазином

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	– Оказывает основные и дополнительные услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
33. Правила торговли	– знает Правила продажи отдельных видов товаров; Правила продажи товаров по образцам; Особенности реализации алкогольной продукции; Правила комиссионной торговли; Закон РФ «О защите прав потребителей»

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 4

Тема: Изучение особенностей правил продажи товаров. Решение практических ситуаций

Время выполнения: 90 минут

Ситуация №1

В магазине N покупательница приобрела полтора килограмма гречки и килограмм сахарного песка. При проверке правильности подсчета покупки выяснилось, что с нее два раза взяли по 50 копеек за целлофановые пакеты, в которые развесили крупу и сахар. Покупательница потребовала вернуть деньги за пакеты. Продавец отказался это сделать. Кто прав? Ответ обосновать.

Ситуация №2

В магазине N продавец отпускает вино-водочные изделия в долг. Прав ли он? Ваши действия? Ответ обосновать.

Ситуация № 3.

Покупатель приобрел книгу, на обложке которой было указано, что в ней содержатся 500 рецептов. Когда покупатель пересчитал, оказалось, что рецептов всего 220. Он хотел обменять книгу, но магазин в обмене отказал. Кто прав? Ответ обосновать.

Ситуация № 4.

Покупательница хотела приобрести один рулон обоев, но продавец ей отказала, сославшись на то, что всего таких обоев осталось три рулона и оставшиеся два рулона никто не купит. Покупательница предъявила претензию. Кто прав? Ответ обосновать.

Ситуация № 5.

Из жалобы потребителя: «Правильно ли действует администрация магазина, когда заставляет платить меня за случайно разбитую посуду? В магазине было тесно, толкалось много людей, и я задела краем пальто тарелку». Правильно ли действует администрация магазина? Ответ обосновать.

Ситуация № 6.

Покупательница приобрела швейную машину «Чайка» в магазине «Все для дома». Швейная машина в период действия гарантийного срока вышла из строя. Покупательница потребовала замены изделия на машину аналогичной марки. Директор магазина сказала покупательнице, что она не имеет права на обмен, а должна сделать гарантийный ремонт швейной машины. Какими будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации?

Ситуация № 7

Покупатель В. И. Петров купил в магазине без примерки полуботинки для сына стоимостью 82 руб. 10 февраля. 22 февраля этого же года обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру. Каковы действия директора магазина в данной ситуации?

Ситуация № 8

5 мая покупательница В. С. Дымова купила в магазине 3,5 метра шерстяной ткани. 7 мая пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой - 4-метровый, так как в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра данной ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы. Права ли директор? Ответ обоснуйте.

Ситуация № 9

Покупателю А. К. Семенову был продан батон пшеничного хлеба, который оказался некачественным: в его разрезе обнаружен непромес. Покупатель принес батон обратно и потребовал заменить его. Как должен поступить в данной ситуации продавец?

Ситуация № 10

Покупатель купил комплект постельного белья 1 марта. Данный товар не понравился членам семьи по расцветке. Имеет ли покупатель право на обмен? Если - да, то какой срок обмена?

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется, если обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «хорошо» выставляется, если обучающийся показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.
- «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся в целом освоил материал практического задания, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	– Оказывает основные и дополнительные услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
33. Правила торговли	– знает Правила продажи отдельных видов товаров; Правила продажи товаров по образцам; Особенности реализации алкогольной продукции; Правила комиссионной торговли; Закон РФ «О защите прав потребителей»

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №5

Тема: Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству

Время выполнения: 90 минут

ЗАДАНИЕ

Необходимо рассмотреть нижеизложенные ситуации, решить и обосновать, ссылаясь на соответствующий пункт Инструкции.

Ситуация №1

Согласно договору торговый дом «Кентавр» поставил магазину ООО «Ромашка» партию кондитерских изделий (конфеты «Птичье молоко» в коробках по 400 грамм). По условиям договора партия должна была поступить в количестве 200 коробок потребительской тары. При приемке было обнаружено, что поступило 150 коробок. Сопроводительные документы не содержали сертификата качества. Приемка была приостановлена. Правомочны ли действия предприятия-получателя?

Ситуация №2

При приемке 25 марта 2003 года шампуня «Ромашка» (изготовитель АО «Ника», город Самара) было обнаружено несоответствие товара требованиям, изложенным в сертификате качества. Приемка была приостановлена в 12 часов дня. В 18 часов 55 минут было направлено уведомление о вызове поставщика. 26 марта 2003 года получателем был получен ответ о согласии на участие в приемке представителя поставщика. 1 апреля 2003 года на предприятие-получатель прибыл представитель поставщика, однако магазин уже произвел приемку, мотивируя свои действия опозданием представителя и неявкой его в сроки, указанные в Инструкции. Действия поставщика в данном случае?

Ситуация №3

Торговое предприятие ООО «Урожай», осуществляя приемку колбасных изделий, обнаружил недостачу. Представитель поставщика от участия в приемке отказался. Какие действия должны быть предприняты работниками предприятия-получателя?

Ситуация №4

Представителя вашего предприятия направляют для участия в приемке товара. Какой документ должен быть ему выдан? Какие основные данные он должен содержать?

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется, если обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «хорошо» выставляется, если обучающийся показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.
- «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся в целом освоил материал практического задания, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 3. Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	– Организует процесс приемки товаров по количеству и качеству

ТЕСТ № 1

Тема: Услуги розничной торговли. Общие требования

Время выполнения: 15 минут

1 вариант

1. Услуга розничной торговли – это:

а/торговля товарами для удовлетворения личных нужд и потребностей потребителей;

б/ результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя;

в/ торговля товарами с целью их дальнейшей перепродажи или профессионального использования.

2. Услуги торговли включают:

- а/ реализацию товаров;
- б/ организацию доставки товаров;
- в/ оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании;
- г/ прием и хранение вещей покупателей;
- д/ информационно-консультационные услуги;
- е/ создание удобств покупателям.

3. Реализация товаров в магазине включает:

- а/ реализацию товаров в универмаге;
- б/ реализацию товаров в комиссионном магазине;
- в/ реализация товаров на оптовом рынке;
- г/ реализация товаров в столовой.

4. Требования эргономики услуги торговли предусматривают:

- а/ наличие товаров надлежащего качества;
- б/ удобное размещение товаров в торговом зале;
- в/ гигиенические требования к освещению;
- г/ оформление фасада здания.

5. Требования безопасности торгового персонала включают:

- а/ специальное образование;
- б/ знание техники безопасности;
- в/ гигиенические требования к содержанию рабочих мест;
- г/ правила личной гигиены;
- д/ наличие медицинского осмотра.

2 вариант

1. Услуга розничной торговли – это:

- а/ результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при приобретении товаров по договору купли-продажи;
- б/ торговля товарами для удовлетворения личных нужд и потребностей потребителей;
- в/ торговля товарами с целью их дальнейшей перепродажи или профессионального использования.

2. К услугам по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании относят:

- а/ прием и исполнение заказов на товары;
- б/ оценка ювелирных изделий на дому;

- в/ продажа товаров в кредит;
- г/ предоставление кабины для просмотра диска с кинофильмом;
- д/ реализация товаров в гипермаркете.

3. Требования функциональной пригодности услуги торговли предусматривают:

- а/ удобное размещение выходов-входов;
- б/ наличие товара надлежащего качества;
- в/ гарантированное хранение купленных товаров.

4. Требования эстетики услуги торговли предусматривают:

- а/ стилевое единство;
- б/ предоставление информации о товарах и их изготовителях;
- в/ целостность композиции.

5. Безопасность услуги торговли должна обеспечиваться:

- а/ безопасностью здания;
- б/ наличием у персонала медицинского осмотра;
- в/ безопасность обслуживания покупателей;
- г/ безопасностью используемого инвентаря.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если его ответ без ошибок;
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он допустил не более двух ошибок;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил три ошибки;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил более трех ошибок.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
35. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	– знает основные требования, предъявляемые к услугам розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №6

Тема: Решение торговых ситуаций по продаже товаров и обслуживанию покупателей

Время выполнения: 90 минут

Задание

Составить схему товародвижения в магазине самообслуживания.

Задание 2

Составить схему товародвижения в близлежащем розничном торговом предприятии (по выбору студента).

Задание 3

Составить схемы продажи товаров и обслуживания покупателей для следующих товаров:

- ✓ молоко;
- ✓ колбаса полукопченая «Таллиннская»
- ✓ скрипка;
- ✓ туалетная вода «Роза»
- ✓ холодильник;
- ✓ пальто зимнее;
- ✓ летние туфли.

Задание 4

Проанализируйте диалог в магазине «Продукты»:

Покупатель: У вас нет молока?

Продавец: Нет.

Покупатель: А вот тот пакет, который лежит на прилавке?

Продавец: вам, что нужен рванный пакет?! Ох, и люди стали шустрые, как метелки!

Задание 6

Как поступить в данной ситуации:

После введения сезонной распродажи товаров по сниженным ценам в один из универмагов пришла разгневанная покупательница с претензией. «Позавчера я купила сапоги за 1200 рублей, а сегодня точно такие же стоят значительно дешевле!».

Критерии оценки:

- «отлично» выставляется, если обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «хорошо» выставляется, если обучающийся показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.
- «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся в целом освоил материал практического задания, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.
- «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала

практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 5. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	– Оказывает основные и дополнительные услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
33. Правила торговли	– знает Правила продажи отдельных видов товаров; Правила продажи товаров по образцам; Особенности реализации алкогольной продукции; Правила комиссионной торговли; Закон РФ «О защите прав потребителей»

МДК 1.1 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА № 1

Тема: Охрана труда

Время выполнения – 90 минут

ВАРИАНТ № 1

1. Охрана труда на торговом предприятии – это...
2. Производственные травмы: понятие, общие и частные причины возникновения. Профилактика травматизма в торговых предприятиях.
3. Обязанности работодателей по обеспечению безопасных условий труда и охраны труда.
4. Тестовое задание:
На основании какого нормативного документа разрабатывается Инструкция по охране труда для продавца продовольственных товаров:
 а/ Гражданский кодекс РФ;
 б/ Конституция РФ;
 в/ Закон РФ «О защите прав потребителей»;
 г/ Типовая Инструкция по охране труда для продавца продовольственных товаров.

ВАРИАНТ № 2

1. Охрана труда на торговом предприятии – это...
2. Функции департамента охраны труда.
3. Правила пожарной безопасности в торговых предприятиях.
4. Тестовое задание:
Рабочая одежда продавца должна быть:

- а/ застегнутой на все пуговицы, чистой, опрятной;
- б/ чистой, опрятной, застегнутой на все пуговицы, при необходимости можно застегнуть булавкой;
- в/ чистой, опрятной, застегнутой на все пуговицы, допускаются незначительные пятна и загрязнения.

ВАРИАНТ № 3

1. Охрана труда на торговом предприятии – это...
2. Функции государственной экспертизы условий труда.
3. Подготовка рабочего места для безопасной работы.
4. Тестовое задание:
В каких случаях продавец продовольственных товаров должен мыть руки:
 - а/ перед началом работы;
 - б/ после посещения туалета;
 - в/ только после соприкосновения с загрязненными предметами;
 - г/ после окончания работы.

ВАРИАНТ № 4

1. Охрана труда на торговом предприятии – это...
2. Служба охраны труда на предприятии.
3. Требования безопасности во время работы на торговом предприятии.
4. Решите ситуацию:
 Продавец Петрова В. А. поручила студенту-практиканту произвести нарезку ломтиками сыра «Российский» на слайсере. Имела ли она на это право?

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
У 6. Применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	– применяет правила охраны труда при решении практических ситуаций
37. Организационные и правовые нормы охраны труда;	– знает организационные и правовые нормы охраны труда;
38. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости,	– знает причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и

принимаемые меры при их возникновении;	профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении
39. Технику безопасности условий труда, пожарную безопасность	– соблюдает технику безопасности, пожарную безопасность

ОПРОС № 1 (письменный)

Тема: Торговая мебель

Время выполнения – 30 минут

1 ВАРИАНТ

1. Классификация торговой мебели по месту использования, по способу установки, по месту продажи.
2. Эксплуатационные и эргономические требования, предъявляемые к торговой мебели.
3. Унификация торговой мебели.
4. Характеристика основных видов торговой мебели для торговых залов.
5. Опишите основные виды торговой мебели близрасположенного торгового предприятия, реализующего продовольственные товары.

2 ВАРИАНТ

1. Классификация торговой мебели по назначению, по товарному профилю, по конструкции.
2. Санитарно-гигиенические и экономические требования, предъявляемые к торговой мебели.
3. Типизация торговой мебели.
4. Характеристика основных видов торговой мебели для подсобных помещений.
5. Опишите основные виды торговой мебели близрасположенного торгового предприятия, реализующего непродовольственные товары.

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	<ul style="list-style-type: none"> – классифицирует торговую мебель по различным признакам; – характеризует требования, предъявляемые к торговой мебели; – характеризует различные виды мебели для торгового зала и складских помещений.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 7

Тема: Торговая мебель

Время выполнения – 20 минут

1. ЗАПОЛНИТЕ СХЕМУ:



2. для улучшения показа товаров мебель должна быть

3. поверхность мебели должна быть _____, без
острых _____ и

4. мебель для предприятий торговли не должна занимать _____,

но _____ должна _____ быть _____ достаточно

5. унификация _____ предусматривает _____ единообразие _____ во _____

6. типизация _____ заключается _____ в _____ выборе _____

и _____ осуществляется _____

путем _____

3. К ТРЕБОВАНИЯМ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫМ К МЕБЕЛИ, ПРОСТАВЬТЕ ЦИФРЫ С СООТВЕТСТВУЮЩИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ:

	Требования, предъявляемые к мебели	
Экономические _____		
Эстетические _____		
Эксплуатационные _____		
Эргономические _____		
Санитарно- гигиенические _____		
Технические _____		

Характеристики требований, предъявляемых к мебели	
1. емкость;	10. унификация деталей;
2. удаление загрязнений;	11. типизация;
3. цвет;	12. размеры мебели;
4. пропорции;	13. свободный доступ к товару;
5. поверхность без выступов;	14. стандартизация;
6. форма;	15. удобство выбора.
7. материал изготовления;	
8. снижение трудоемкости;	

4. В ПРАВОЙ КОЛОНКЕ ВПИШИТЕ ЦИФРЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ НАЗНАЧЕНИЮ ТОРГОВОЙ МЕБЕЛИ:

1. витрина _____ для хранения;
2. стол _____ для выкладки и
продажи;
3. горка _____ для расчета;
4. примерочная кабина _____ для показа;
5. подтоварник _____ для проверки качества;
6. кассовая кабина _____ для создания удобств
покупателям.

5. ЗАКОНЧИТЕ СЛЕДУЮЩИЕ ФРАЗЫ:

1. к специализированным видам мебели относятся горки для

2. вешала _____ служат _____ для

3. прилавок-витрина отличается от обычного прилавка тем, что

4. подтоварник _____ представляет _____ собой

5. стеллажи применяют для хранения товаров в упаковке и без нее. Они
бывают передвижными и _____. В зависимости от видов
товаров используют _____ и _____
стеллажи.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если его ответ без ошибок;
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он допустил не более двух ошибок;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил три ошибки;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил более трех ошибок.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	<ul style="list-style-type: none">– классифицирует торговую мебель по различным признакам;– характеризует требования, предъявляемые к торговой мебели;– характеризует различные виды мебели для торгового зала и складских помещений.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 8

Тема: Торговый инвентарь

Время выполнения – 15 минут

ЗАДАНИЕ

Укажите соответствие назначения инвентаря его виду, заполнив таблицу.

НАЗНАЧЕНИЕ ИНВЕНТАРЯ	ВИД ИНВЕНТАРЯ
2. вспомогательный;	б) фляги, лотки;
3. рекламно-выставочный;	в) щит с инструментами;
4. санитарно-гигиенический;	г) гвоздодер, клещи, молоток;
5. противопожарный;	д) щетки, урны;
6. счетный;	е) подставки, вазы;
7. для подготовки и продажи покупателей;	ж) корзины для продовольственных товаров;
8. для определения качества товаров;	з) ножи, совки, лопатки;
9. для хранения рабочего запаса товаров;	и) метры, рожки;
овоскоп,	к) прободоотборник,
10. для подготовки и продажи непродовольственных товаров.	виноскоп.

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если его ответ без ошибок;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он допустил не более двух ошибок;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил три ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил более трех ошибок.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	<ul style="list-style-type: none"> – классифицирует торговый инвентарь по различным признакам; – подбирает торговый инвентарь в зависимости от назначения

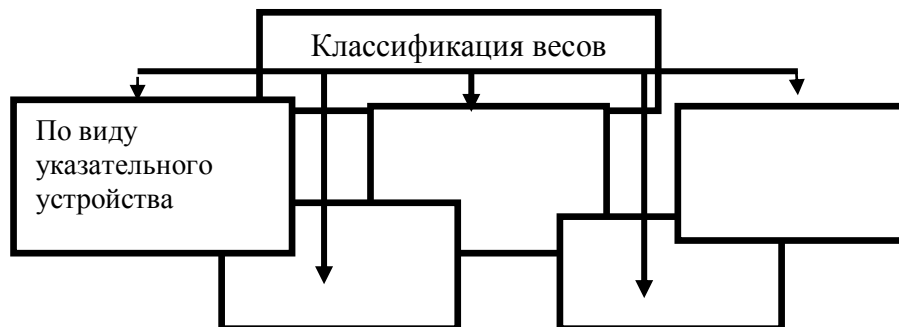
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 9

Тема: Весоизмерительное оборудование

Время выполнения – 25 минут

ЗАДАНИЕ

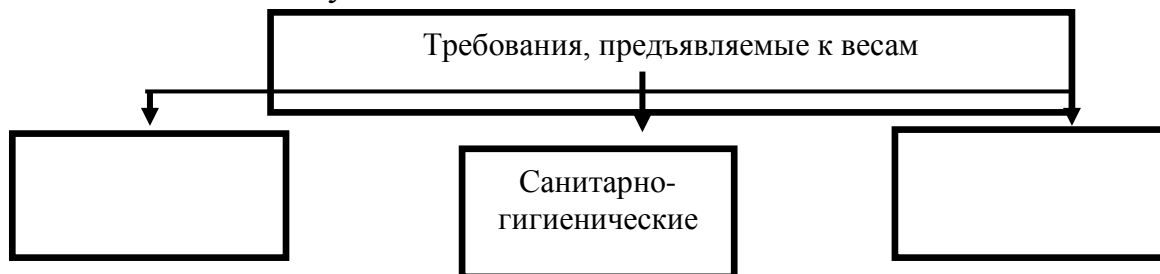
1. Заполните схему:



1. Установите соответствие характеристики весов одному из перечисленных признаков классификации (укажите признак):

Характеристика весов	Признак классификации весов
Шкальные	Принцип действия
Гирные	Вид отсчета показаний
Циферблатные	Вид указательного устройства
Электронные	Способ снятия показаний
Шкально-гирные	Место и способ установки

2. Заполните схему:



4. Дайте определения понятиям:

- точность _____
- _____
- чувствительность - _____
- постоянство показаний - _____
- устойчивость _____

5. К требованиям, предъявляемым к весам, допишите цифры с соответствующими характеристиками:

Требования, предъявляемые к весам



Метрологические

Торгово-эксплуатационные

Санитарно-гигиенические

Характеристики требований,
предъявляемых к весам

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1. надежность; | 6. скорость взвешивания; |
| 2. чувствительность; | 7. удобство ухода; |
| 3. нейтральность материала; | 8. устойчивость; |
| 4. постоянство показаний; | 9. точность; |
| 5. наглядность показаний. | |

6. Расшифруйте индекс РН – 3Ц 13 У

Р - _____

Н - _____

3 - _____

Ц - _____

1 - _____

3 - _____

У - _____

7. Какова последовательность действий продавца при работе на электронных весах:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если его ответ без ошибок;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он допустил не более двух ошибок;

- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил три ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил более трех ошибок.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	<ul style="list-style-type: none"> – классифицирует весоизмерительное оборудование по различным признакам; – характеризует требования, предъявляемые к весоизмерительному оборудованию; – расшифровывает условные обозначения на весах.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 10

ТЕМА: Механическое оборудование предприятий торговли

Время выполнения – 20 минут

1. Сравните машины для упаковки и заполните таблицу:

Признак сравнения	Вакуумное оборудование	Термоупаковочное оборудование
Назначение	Эффективное средство защиты продовольственных товаров от _____ _____ _____	
Эксплуатация	1. произвести _____ 2. положить _____ 3. закрыть _____ для создания оптимальных условий вакуумирования предусмотрены	
Техника безопасности	1. установить на _____ 2. обеспечить _____ закрытие крышки и правильную _____ вакуумной камеры 3. обеспечить достаточную _____ _____ 4. после окончания работы необходимо _____	

2. Закончите следующие фразы:

1. Внешний вид фасованному товару придает _____

2. Правильно _____ подобранная упаковка способствует _____
3. Вакуумная упаковка является эффективным средством защиты товаров от воздействия окружающей среды, потому что _____
3. *Вставьте пропущенные слова:*
1. каждый тип тележек имеет _____ и _____ обозначение;
2. электропогрузчики, _____ штабелеукладчики _____ и _____
используют на торговых базах и складах.
3. *Тележки могут иметь _____, _____, _____ колеса.*
4. *Измельчительно-режущее оборудование по назначению может быть _____, _____.*
5. *К измельчительно-режущему оборудованию относят _____, _____, _____.*
4. *Закончите следующие фразы:*
- а) к погрузочно-разгрузочным работам допускаются лица _____.
- б) женщины и лица 18 лет могут переносить грузы массой не более _____ кг.
- с) товары можно укладывать в штабели высотой не более ____ м.
6. Заполните схему:



Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если его ответ без ошибок;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он допустил не более двух ошибок;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил три ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он допустил более трех ошибок.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	<ul style="list-style-type: none"> – классифицирует механическое оборудование по различным признакам; – характеризует требования, предъявляемые к механическому оборудованию; – правила техники безопасности при работе с механическим оборудованием

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА № 2**ТЕМА:** Эксплуатация торгового оборудования**Время выполнения** – 90 минут**ВАРИАНТ 1**

1. Классификация торгового оборудования.
2. Контрольно-кассовые машины: назначение, классификация, устройство, характеристика основных узлов.
3. Закончите следующие фразы:
 - Внешний вид фасованному товару придает _____
 - Правильно подобранная упаковка способствует _____
 - Вакуумная упаковка является эффективным средством защиты товаров от воздействия окружающей среды, потому что _____

ВАРИАНТ 2

1. Торговая мебель: назначение, классификация, характеристика.
2. Холодильное оборудование: характеристика холодильного оборудования для торговых залов, правила эксплуатации.
3. Закончите следующие фразы:
 - к погрузочно-разгрузочным работам допускаются лица _____.

женщины и лица 18 лет могут переносить грузы массой не более _____ кг.
товары можно укладывать в штабели высотой не более ____ м.

ВАРИАНТ 3

1. Торговая мебель: требования, характеристика мебели для торговых залов в продовольственных магазинах.
2. Холодильное оборудование: назначение, классификация.
3. В правой колонке впишите цифры, соответствующие назначению торговой мебели:

1. витрина	_____	для хранения;
2. стол	_____	для выкладки и продажи;
3. горка	_____	для расчета;
4. примерочная кабина	_____	для показа;
5. подтоварник	_____	для проверки качества;
6. кассовая кабина	_____	для создания удобств покупателям.

ВАРИАНТ 4

1. Весоизмерительное оборудование: назначение, классификация, расшифровка буквенных и цифровых обозначений.
2. Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, правила эксплуатации.
3. Укажите соответствие назначения инвентаря его виду, заполнив таблицу.

1. для вскрытия тары;	а) монетница;
2. вспомогательный;	б) фляги, лотки;
3. рекламно-выставочный;	в) щит с инструментами;
4. санитарно-гигиенический;	г) гвоздодер, клещи, молоток;
5. противопожарный;	д) щетки, урны;
6. счетный;	е) подставки, вазы;
7. для подготовки и продажи покупателей;	ж) корзины для продовольственных товаров;
8. для определения качества товаров;	з) ножи, совки, лопатки;
9. для хранения рабочего запаса товаров;	и) метры, рожки;
овоскоп,	к) пробоотборник,
10. для подготовки и продажи непродовольственных товаров.	виноскоп.

ВАРИАНТ 5

1. Требования, предъявляемые к весам. Правила взвешивания на весах электронных. Поверка весов в торговых предприятиях.

2. Термоупаковочное оборудование: назначение, классификация, правила эксплуатации.
3. Укажите соответствие признаков классификации холодильного оборудования их характеристике:

Признаки классификации	Характеристика признаков классификации
по назначению стоящий	встроенный агрегат или отдельно
по расположению агрегата прилавки-витрины,	камеры, шкафы, витрины, прилавки
по климатическим зонам охлаждением	с машинным охлаждением, сухим льдом
по условиям использования методом самообслуживания	для магазинов с традиционным продажи и магазинов
по способу охлаждения районов	для умеренного климата и южных
по температурному режиму низкотемпературное	среднетемпературные и оборудование

ВАРИАНТ 6

1. Гири: классификация, характеристика. Меры объема.
2. Вакуумное оборудование: назначение, устройство, правила эксплуатации, техника безопасности.
3. Дайте определения понятиям:

— точность	-

— чувствительность	-

— постоянство показаний -	

— устойчивость	-

Критерии оценки:

- Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он дал правильные, полные ответы на все поставленные вопросы;
- Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он дал правильные ответы на все поставленные вопросы, допуская отдельные неточности;
- Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал ответы на большинство поставленных вопросов, допуская ошибки;
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он дал неполные, неточные ответы на все поставленные вопросы.

Наименование объектов контроля и оценки	Основные показатели оценки результатов
36. Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	<ul style="list-style-type: none">– классифицирует торговую мебель по различным признакам;– характеризует требования, предъявляемые к торговой мебели;– характеризует различные виды мебели для торгового зала и складских помещений.– классифицирует торговый инвентарь по различным признакам;– подбирает торговый инвентарь в зависимости от назначения– классифицирует весоизмерительное оборудование по различным признакам;– характеризует требования, предъявляемые к весоизмерительному оборудованию;– расшифровывает условные обозначения на весах.– классифицирует механическое оборудование по различным признакам;– характеризует требования, предъявляемые к механическому оборудованию;– правила техники безопасности при работе с механическим оборудованием

2.4 Рекомендуемая литература для разработки оценочных средств и подготовке обучающихся к аттестации

Основные источники

1. Башаримова, С.И. Организация торговли. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.И. Башаримова, Я.В. Грицкова, М.В.

- Дасько. — Минск, 2014. — Режим доступа:
<http://www.iprbookshop.ru/67686.html>
2. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова.— Минск, 2016. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67810.html>
 3. Минько, Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько.— Саратов, 2017. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74229.html>
 4. Мезена, Т.К. Торговое оборудование [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.К. Мезена.— Минск, 2014. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67770.html>
 5. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин.— Саратов: Профобразование, 2017.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>

Дополнительные источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.10.1994 № 51-ФЗ, ред. 29.12.2017 № 459-ФЗ - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=287003>
2. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [Электронный ресурс]: федер. закон от 23.04.2003 № 54-ФЗ, ред. от 27.11.2017 № 337-ФЗ-Режимдоступа:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=4150516250514284018653441>
3. О защите прав потребителей [Электронный ресурс]: федер. закон от 07.02.1992 №2300-1, ред. 18.04.2018 № 81-ФЗ - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=296169&dst>

4. О пожарной безопасности [Электронный ресурс]: федер. закон от 18.11.1994 №69 - ФЗ, ред. 29.07.2017 № 216-ФЗ- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=4150516250514284018653441>
5. Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 19.01. 1998 г. № 55, ред. 23.12.2016 № 1465 - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=149082722003296759262985298&>
6. Об утверждении правил продажи товаров по образцам [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 918, ред. 04.10.2012 № 1007, с изм., внесенными решением Верховного Суда РФ от 27.02.2007 № ГКПИ06-1651 - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=415051>
7. Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 06.06.1998 № 569, ред. от 04.10.2012 №1007 - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=41505162509575537392033>
8. Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом[Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 27.09 2007 г. № 612, ред. от 04.10.2012 № 1007- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=136274>

9. О введении в действие санитарных правил [Электронный ресурс]: постановление Главного Государственного санитарного врача РФ от 07.09.2001 г. № 23, ред. от 10.06.2016 № 76- Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=41505162509575537392033>
10. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Электронный ресурс]: инструкция от 25.04.1966 № П-6, ред. 22.10.1997 № № П- 6- Режим доступа:
[http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=41505162509575537392033389 997\)](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=41505162509575537392033389997)
11. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по [Электронный ресурс]: инструкция от 25.04.1966 № П-6, ред. 22.10.1997 № № П- 6- Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=41505162509575537392033>
12. Никитина, Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Ю. Никитина, В.Е. Шкурко, Ю.Е. Шарова. — Екатеринбург, 2016.— Режим доступа:
<http://www.iprbookshop.ru/69652.html>
13. Панова, А.К. Планирование и эффективная организация продаж [Электронный ресурс]: практическое пособие / А.К. Панова — М, 2016. — 190 с. — 978-5-394-01552-6. — Режим доступа:
<http://www.iprbookshop.ru/57254.html>
14. Иванилова, С.В. Биржевое дело [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.В. Иванилова.— М, 2018.— Режим доступа:
<http://www.iprbookshop.ru/75226.html>

- 15.Каратаева, О.Г. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.Г. Каратаева, О.С. Гаврилова. Саратов, 2018. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72807.html>
- 16.Дьякова, Т.М. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.М. Дьякова. — Саратов, 2014. — 48 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21549.html>
- 17.Вашко, И.М. Охрана труда [Электронный ресурс]: ответы на экзаменационные вопросы / И.М. Вашко. — Минск, 2014.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28181.html>
- 18.ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования.- Введ. -01-01-2011
- 19.ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.- Введ. -01-01-2011
- 20.ГОСТ 51303-2013 Торговля. Термины и определения. – Введ. 01.04.2014
- 21.ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий розничной торговли.- Введ. 01.01.2011
- 22.Российская газета [Текст]/ Учредитель Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям.-М.:ФГБУ «Редакция «Российской газеты», 2014-2018
- 23.Маркетинг в России и за рубежом [Текст] /Учредитель издательство «Финпресс». - М.: издательство «Финпресс», 2014-2018

3 ОЦЕНКА ПО УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Целью оценки учебной и производственной практики является оценка:

1. Профессиональных и общих компетенций;
2. Практического опыта и умений.
3. Оценка по учебной и производственной практике выставляется на основании данных аттестационного листа с указанием видов работ, выполненных обучающимися во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями

организации, в которой проходила практика, либо образовательного учреждения (для учебной практики).

3.1 Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике

1.3.1 Производственная практика

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
1. Участие в приемке товаров по количеству и качеству	ПК 1.3,	ОК 1, ОК 2, ОК 3. ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 12, ОК 13	ПО3, У3
2. Участие в составлении договоров	ПК 1.1,	ОК 1, ОК 2, ОК 3. ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 12, ОК 13	ПО1 ПО2, У1
3. Осуществление контроля за соблюдением правил торговли	ПК1.5 ПК 1.8 ПК 1.9	ОК 1, ОК 2, ОК 3. ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 12, ОК 13	ПО4 У5
4. Подготовка товаров к продаже	ПК1.5 ПК 1.8 ПК1.9	ОК 1, ОК 2, ОК 3. ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 12, ОК 13	ПО4 У5
5. Выкладка и реализация товаров	ПК1.5 ПК 1.8 ПК1.9	ОК 1, ОК 2, ОК 3. ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 12, ОК 13	ПО4 У5
6. Эксплуатация торгового-технологического оборудования	ПК 1.10	ОК 1, ОК 2, ОК 3. ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 12, ОК 13	ПО6 У5 У6

4 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО

4.1 Назначение

Квалификационный экзамен представляет собой выполнение письменного комплексного практического задания, предназначенного для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Комплексная оценка ранее выполненной работы включает: портфолио работы, иллюстрирующего ход работ; оценку качества работы; оценку защиты работы, включая презентацию и ответы на вопросы.

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен, с выставлением оценки за работу, продемонстрированную на экзамене». Для вынесения положительного заключения об освоении ВПД, необходимо подтверждение сформированности всех компетенций, перечисленных в программе ПМ. При отрицательном заключении хотя бы по одной профессиональной

компетенции принимается решение: «вид профессиональной деятельности не освоен, с оценкой – неудовлетворительно».

В состав комплекта входят задания для экзаменуемых, пакет для экзаменатора (эксперта) и ведомость результатов экзамена.

4.2 Задания для экзаменуемых

Задание включает:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата
ПК-1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> – Установление контактов с потенциальными деловыми партнерами произведено согласно методикам менеджмента и предпринимательства; – Заключение и оформление договоров произведено согласно требованиям ГК РФ; – Предъявление претензий и санкций произведено согласно ГК РФ.
ПК-1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> – Определение оптимальных товарных запасов произведено верно, исходя из дневной реализации товаров, частоты завоза, величины разовой поставки. – Размещение товаров на хранение произведено верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности – Режим хранения товаров выбран верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности
ПК-1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> – Проверка сопроводительных документов произведена верно, в соответствии с требованиями нормативных документов – Подсчет количества товаров произведен верно, согласно заданию – Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов – Приёмка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности
ПК-1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> – Вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли произведена в соответствии с классификационными признаками и ГОСТ Р.
ПК-1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> – Обслуживание покупателей произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов обслуживания.
ПК – 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к	<ul style="list-style-type: none"> – Подготовка организации к добровольной сертификации произведена согласно Закона РФ

добровольной сертификации услуг.	«О техническом регулировании»
ПК-1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	– В ходе осуществления коммерческой деятельности использованы методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК-1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	– При обработке анкет с целью изучения покупательского спроса использованы методы и приемы статистики
ПК – 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	– Выбор поставщиков товаров, схема товароснабжения предприятия определены наиболее оптимально для конкретного коммерческого предприятия.
ПК-1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> – Составление спецификации на торговую мебель и торговый инвентарь произведены в соответствии с нормативами; – Использование торговой мебели и инвентаря в торгово-технологическом процессе произведено верно, в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Взвешивание на весах настольных циферблатных и электронных произведено правильно в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Упаковка и фасование товаров на упаковочных и фасовочных машинах произведены в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Использование холодильного оборудования в торговом зале произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Осуществление расчетных операций на кассовом оборудовании произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности.

Задание. Каждому обучающемуся выдается индивидуальное задание (Приложение 1)

Инструкция.

1. Внимательно прочитайте практическую ситуацию.
2. Ответьте на вопросы, строго придерживаясь условий ситуации и законодательства РФ;

3. Сдайте листы бумаги с ответами экзаменаторам для проверки. Если Вы использовали дополнительные листы в качестве черновика на первом листе необходимо указать «Черновик. Ф. И. О.»;

Вы можете воспользоваться ГОСТ на различные виды продовольственных товаров;

Максимальное время выполнения задания – 4 академических часа.

4.3 Критерии оценки

Код и наименование компетенции (ПК, ПК+ОК, ОК)	Основные показатели оценки результатов	Оценка (освоил/не освоил)
ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> – Установление контактов с потенциальными деловыми партнерами произведено согласно методикам менеджмента и предпринимательства; – Заключение и оформление договоров произведено согласно требованиям ГК РФ; – Предъявление претензий и санкций произведено согласно ГК РФ. 	
ПК1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> – Проверка сопроводительных документов произведена, верно, в соответствии с требованиями нормативных документов; – Подсчет количества товаров произведен, верно, согласно заданию; – Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено, верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов; – Приёмка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности. 	
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> – Вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли произведена в соответствии с классификационными признаками и ГОСТ Р. 	

ПК1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	– В ходе осуществления коммерческой деятельности использованы методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	
ПК1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	– Выбор поставщиков товаров, схема товароснабжения предприятия определены наиболее оптимально для конкретного коммерческого предприятия.	
ПК1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– Составление спецификации на торговую мебель и торговый инвентарь произведены в соответствии с нормативами;	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	– Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. – Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– Демонстрация соблюдения правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	

4.4 Подготовка и защита портфолио

Задание: представьте портфолио

Тип портфолио: смешанного вида

Проверяемые результаты обучения:

Основные требования

Требования к структуре и оформлению портфолио: комплект документов по производственной практике.

Требования к презентации и защите портфолио: комплект документов по производственной практике рассматривается членами комиссии без участия студентов в период приема отчетов по практике в устной форме.

Показатели оценки портфолио	
Коды и наименования проверяемых компетенций	Основные показатели оценки результатов
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> – Определение оптимальных товарных запасов произведено, верно, исходя из дневной реализации товаров, частоты завоза, величины разовой поставки; – Размещение товаров на хранение произведено верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности; – Режим хранения товаров выбран верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности.
ПК1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> – Обслуживание покупателей произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов обслуживания.
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<ul style="list-style-type: none"> – Подготовка организации к добровольной сертификации произведена согласно Закону РФ «О техническом регулировании».
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> – При обработке анкет с целью изучения покупательского спроса использованы методы и приемы статистики.
ПК1.10 Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование	<ul style="list-style-type: none"> – Использование торговой мебели и инвентаря в торговое-технологическом процессе произведено, верно, в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Взвешивание на весах настольных циферблатных и электронных произведено правильно в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Упаковка и фасовка товаров на упаковочных и фасовочных машинах произведены соответствии с нормативно-технической

	<p>документацией и правил техники безопасности;</p> <ul style="list-style-type: none"> – Использование холодильного оборудования в торговом зале произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Осуществление расчетных операций на кассовом оборудовании произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности.
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– Демонстрация интереса к будущей профессии.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> – Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров; – Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – Оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ; – Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> – Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; – Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе; – Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении учебно-производственных работ; – Участие в планировании и организации групповой работы.
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	– демонстрация способности владения иностранным языком
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	– демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач и выполнения мероприятий по защите населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций

4.5 Пакет для экзаменатора

Инструкция

1. Подготовьте листы бумаги для письменного ответа;
2. Ознакомьтесь с заданиями для экзаменуемых;
3. Выдайте экзаменуемым билеты с заданием;
4. Дайте время 5 минут для ознакомления экзаменуемых с содержанием экзаменационного билета;
5. Выдайте экзаменуемым чистые листы;
6. Расскажите экзаменуемым порядок прохождения экзамена (оформление первого листа бумаги для ответа, типы заданий в экзаменационном билете, критерии оценок, порядок проверки письменного ответа студента).
7. Ответьте на вопросы студентов.
8. Проведите письменный экзамен.
9. Изучите комплекты документов по учебной и производственной практике экзаменуемых.
10. Проверьте практические задания студентов и поставьте оценку, используя критерии оценивания;
11. Заполните ведомость результатов экзамена (Приложение 2).
12. Объявите результаты экзаменуемым.

Количество билетов для экзаменуемых – 30.

Время выполнения каждого задания и максимальное время на экзамен (квалификационный):

Всего на экзамен – 4 академических часа

Оцениваемые компетенции	Основные показатели оценки результата	Номер и содержание задания
ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none">– Установление контактов с потенциальными деловыми партнерами произведено согласно методикам менеджмента и предпринимательства;– Заключение и оформление договоров произведено согласно требованиям ГК РФ;– Предъявление претензий и санкций произведено согласно ГК РФ.	№1
ПК1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none">– Организация приемки товаров произведена верно в соответствии с требованиями ГК РФ и Инструкций П-6 и П-7	№ 2
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none">– Вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли произведена в соответствии с классификационными признаками и ГОСТ Р.	№4

ПК1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	– В ходе осуществления коммерческой деятельности использованы методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	№ 1,2,3,4,5
ПК1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	– Выбор поставщиков товаров, схема товароснабжения предприятия определены наиболее оптимально для конкретного коммерческого предприятия.	№ 1
ПК1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– Составление спецификации на торговую мебель и торговый инвентарь произведены в соответствии с нормативами;	№5
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– Демонстрация способности – принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	№ 1,2,3,4,5
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	– Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. – Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации	№ 1,2,3,4,5
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– Демонстрация соблюдения правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	№ 1,2,3,4,5

Условия выполнения заданий.

Требования охраны труда: требования охраны труда в соответствии с требованиями к организации учебного процесса.

Оборудование – отсутствует.

Литература для экзаменуемых: отсутствует.

Дополнительная литература для экзаменатора: отсутствует.

Варианты заданий для квалификационного экзамена

Вариант № 1

Компания «ZENDEN» - это федеральная сеть обувных салонов продажи женской и мужской обуви. Розничное подразделение Компании «ZENDEN» представляет собой классически построенный сетевой бизнес с централизованным управлением и единой маркетинговой политикой. Основное ядро Коллекции составляет обувь самых рейтинговых стилевых направлений обувных линий, таких как Casual, Classic, Fashion, Sport. Философия и подход к бизнесу — предлагать нашим покупателям большую ценность за меньшие деньги. Под ценностью компания понимает оптимальное сочетание качества, практичности, удобства и современности всех моделей продаваемой обуви при лучшем выборе. Как одна из ведущих российских сетей мы обладаем большим опытом, репутацией и ответственностью, а значит, для всех наших покупателей мы являемся надёжным местом покупки. Наша компания предлагает надежные гарантии качества своей продукции. Опытные дизайнеры и технологи, работающие в нашей команде, тщательно подбирают коллекцию обуви на каждый сезон. А это значит, что в наших магазинах к каждому сезону появляется широкий, профессионально продуманный ассортимент. Специалисты компании разрабатывают коллекции не только под каждый из сезонов, но и на все случаи жизни: комфортная обувь на каждый день, модная, модельная обувь «на выход» и для работы, а так же надёжная спортивная и походная обувь. Для того, чтобы дать покупателям максимальный выбор, помимо собственных марок, они отбирают лучших отечественных и зарубежных производителей, которые, благодаря соотношению цен и качества, заслуживают того, чтобы стоять на полках обувных центров «ZENDEN» и предлагаться покупателям. В городе Рязань магазин «ZENDEN» располагается в ТРЦ Премьер. Площадь магазина составляет 400 м². Метод обслуживания – по образцам.

1. Магазин «ZENDEN» направил 25 марта текущего года письмо поставщику обуви о том, что он просит изменить ассортимент на II квартал, так как изменился спрос на данный товар. Однако 25 апреля текущего года магазин получил товар в ранее согласованном ассортименте, несоответствующем реальному спросу. Выявите виновных в несоответствии. Каковы последствия несоответствующей поставки? Как следует поступить сторонам в данной ситуации?
2. В магазин «ZENDEN» поступила партия сапог женских зимних. Согласно сопроводительных документов партия включает в себя 250 пар обуви.

При приемке партии по количеству выяснилось, что поступило 245 пар обуви. Какие действия в этом случае должны предпринять лица, осуществляющие приемку. Какими законодательными актами они должны руководствоваться?

3. Покупатель В. И. Петров купил в магазине без примерки полуботинки для сына стоимостью 82 руб. 10 февраля. 22 февраля этого же года обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру. Каковы действия директора магазина в данной ситуации?
4. Дайте характеристику данному типу и виду магазина.
5. Составьте спецификацию на торговое оборудование и инвентарь, необходимые для работы магазина данного типа.

Вариант № 2

Магазин Золотой наперсток относится к категории «Магазины». Ассортимент магазина включает в себя швейную фурнитуру, ткани, пряжу. Магазин расположен по адресу: Рязань, Краснорядская, 9. Рабочие часы магазина «Золотой наперсток»: пн-пт: 10:00 - 19:00; сб: 10:00 - 18:00; вс: 11:00 - 17:00. Помещение магазина расположено внутри другого здания, одноэтажный, площадь торгового зала составляет 300 м². Магазин расположен в центре города.

1. ЗАО «Тюменский камвольно-суконный комбинат» направил оферту магазину «Золотой наперсток» для заключения договора на поставку тканей в течение трех месяцев равными партиями. Что собой представляет оферта? Какие обязательные условия должна содержать оферта? В чем будет заключаться акцепт магазина на оферту?

2. 5 мая покупательница В. С. Дымова купила в магазине 3,5 метра шерстяной ткани. 7 мая пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой - 4-метровый, так как в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра данной ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы. Права ли директор? Ответ обоснуйте.

3. Охарактеризуйте данный вид и тип магазина.

4. При приемке ткани шерстяной была обнаружена недостача. Для повторной приемки был вызван представитель поставщика. Какие документы он должен представить по прибытии?
5. Товары в магазине «Золотой наперсток» реализуются по образцам. Опишите основные этапы данного метода продажи.

Вариант № 3

«Рив Гош» - сеть магазинов парфюмерии и косметики. Магазины предлагают последние новинки косметики и парфюмерии и широкий выбор подарков для мужчин и женщин.

Сеть «РИВ ГОШ» предлагает россиянам дух парижского шарма, который очаровывает каждую модницу. Сегодня только самые лучшие марки представлены в ассортименте каждого магазина: Chanel, YSL, Lancome, Kenzo, Estee Lauder, Givenchy, Clinique, Schwarzkopf, Green Mama и др. Магазины «РИВ ГОШ» известны не только широким выбором разнообразной косметики, парфюмерных средств, аксессуаров, а также здесь представлены все новые разработки. Здесь можно подобрать средства, отвечающие любому пожеланию. И что важно - покупателям предлагается превосходный сервис и креативные предложения и акции.

1. При поставке отечественных шампуней в соответствии с договором поставки магазин «Рив Гош» отказался от их получения в установленные сроки в связи с плохой реализацией. Поставщик – ЗАО «Галант» предъявила штрафные санкции. Правомочны ли действия: а) получателя; б) поставщика? Каковы последствия таких действий? Ответ аргументируйте.
2. При приемке женской туалетной воды, поступившей 23.09.15 с оптового предприятия города Москва был обнаружен дефект - помутнение жидкости, возникающий вследствие нарушения технологии производства. Приемка была приостановлена. Составлен акт. Согласно договора поставки вызов представителя поставщика – обязателен. В какой срок должен явиться представитель поставщика? Составьте документ, который должен предъявить представитель поставщика.
3. Из отзывов покупателей:
«24.11.2013г я зашла в магазин сети «Рив Гош». Давно искала духи, но найти смогла только в этом магазине, я сразу же их нашла по упаковке, но естественно мне нужно было удостовериться, что эти именно те, что мне нужны, тестера не оказалось. По этому вопросу я обратилась к консультанту и спросила как быть, на это она мне ответила: «Что если тестера нет, то значит никак нельзя сравнить аромат и что вы разве не помните, как они пахнут? И если вам прям уж так сильно надо, я могу вам их распечатать». Всё это было сказано в грубой форме, что неприемлемо для консультанта и его первой задачей перед покупателем является помочь ему в выборе товара. Естественно

мне не понравилось такое обращение и я ушла, ничего не купив!
Оцените данную ситуацию согласно Правилам продажи товаров.

4. Охарактеризуйте тип и вид магазина.
5. В данной торговой организации используется метод продажи товаров – самообслуживание. Опишите процесс продажи товаров в данном случае.

Вариант № 4

«Глобус» - это международная торговая сеть, магазины которой представлены в Германии, Чехии и России. «Глобус» в России: 9 магазинов, 45 000 наименований продукции, 1200 наименований собственных марок, 150 000 покупателей каждый день, более 6900 сотрудников. В Рязани Глобус был открыт 15 октября 2008 году по адресу с. Дядьково, д. 1. Время работы Пн-Вс 7:00-24:00. В магазине 80 касс, 500 парковочных мест, 38 000 наименований товаров. Услуги «Глобуса» - экспресс-кассы, кассы для инвалидов, оплата банковской карточкой, банкоматы нескольких банков, заказ такси. Собственное производство: мясной цех, пекарня, рыбный ряд, кулинария. Выпуск товаров под собственными торговыми марками:



1. При заключении договора-поставки между базой «Северная» и Хладокомбинатом на поставку сливочного масла, в проекте договора оказалась не предусмотрена имущественная ответственность сторон за невыполнение договорных обязательств. Какие последствия повлечет за собой заключение такого варианта договора? Каким образом можно исправить сложившуюся ситуацию? Каков порядок урегулирования спорных вопросов при заключении договоров?
2. В магазин поступила партия хлеба ржаного. Поставщик Рязанский хлебозавод № 3. Опишите процедуру приемки хлеба по количеству. В какой срок должна быть осуществлена приемка?
3. Из отзывов покупателей:

Добрый вечер. Побывали в выходные в Глобусе. Взяла кусочек сыра, на котором было написано 428 грамм, мне показалось, что кусочек маловат для этого веса. Решила перевесить на весах и оказалось, что он

весит всего 328 грамм. Я обратилась к девушке, которая резала сыр за прилавком и попросила ее перевесить и мы пошли к весам, которые стоят около конфет, и соответственно он весил 328 гр. Вследствие чего я на нее вопросительно посмотрела и спросила как так? Она вцепилась в этот кусок я попросила отдать его мне. Кое-как я отобрала этот кусок сыра. На что она мне сказала «Девушка вам это надо?». Я попросила позвать кого-нибудь из начальства, подошла видно такой же продавец и сказала, что вчера был сбой с весами, что уже все устранили. Весь они товар перевесили, и что только вот мне достался такой кусочек. Я конечно поняла что мне навешали лапшу на уши, надо было довести дело до конца. Но мы были с детьми, поэтому не охота было связываться. Так что не поленитесь перевесить товар, если он уже был взвешен заранее». Прокомментируйте данный отзыв с точки зрения Правил продажи товаров и Закона РФ «О защите прав потребителей».

4. К какому типу и виду относится данная торговая организация. Ответ обоснуйте.
5. Данная торговая организация имеет склад для хранения товаров. Перечислите виды оборудования, необходимые для склада.

Вариант № 5

«Лента» одна из крупнейших розничных сетей в России и вторая по размеру сеть гипермаркетов в стране. Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 112 гипермаркетами в 63 городах по всей России и 24 супермаркетами в Москве и Московской области с общей торговой площадью 727 609 кв. м. Средний гипермаркет «Ленты» имеет 6 200 кв.м. торговой площади. Компания оперирует четырьмя распределительными центрами для гипермаркетов. «Лента» в основном занимается развитием формата гипермаркетов с низкими ценами. Кроме того, компания реализует «пилотный» проект по созданию сети меньших по размеру супермаркетов в Москве. Компания имеет 6 миллионов активных держателей карт лояльности. 90% всех продаж в магазинах «Ленты» осуществляются с использованием таких карт. Штат компании по состоянию на 31 декабря 2014г. составляет около 35 100 человек. Менеджмент Компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами Ленты являются TPG Capital,

Европейский Банк Реконструкции и Развития и ВТБ Капитал, которые придерживаются высоких стандартов корпоративного управления.

«Лента» предоставляет шести миллионам своих клиентов качественные продукты по самым выгодным ценам; занимается развитием формата гипермаркетов с низкими ценами, корректируя маркетинговую политику и ассортимент товаров в соответствии с местными требованиями; имеет интегрированную цепочку поставок и IT-платформу; реализует план ускоренного открытия новых магазинов; успешно использует возможности быстрого роста российской экономики; осуществляет финансовый контроль и управление рисками.

1. Торговым предприятием «Лента» получен проект договора на поставку молока, кисломолочных товаров от ОАО «Тюменьмолоко». В договоре не предусмотрен раздел «Порядок и сроки поставки». Как поступить в данной ситуации ОАО «Мосмарт»? Определите срок поставки, формы товароснабжения, методы и маршруты завоза.
2. В магазин «Лента» поступила партия расфасованных макаронных изделий в пачках по 450 грамм в количестве 1000 пачек. При приемке было обнаружено, что в 200 упаковках поступившего товара есть амбарные вредители. Ваши дальнейшие действия?
3. Из отзывов покупателей:
Уважаемая администрация Ленты! Прошу Вас обратить внимание на качество продаваемого вами мяса в магазине. 28 января купила в Ленте шею свиную охлажденную якобы российского производителя. Через час решила приготовить ужин - вынула мясо из пакета, а оно в какой-то слизи, я вымыла кусок, стала разрезать - мне не понравился цвет и запах - цвет мяса с какими-то пятнами, а запах отдает тухлятиной!!!! В общем целый кусок дешевой шеи свиной отправился в мусор! Возвращать мясо не решилась, так как чек выкинула по дороге. Прокомментируйте данный отзыв с точки зрения Правил продажи товаров и Закона РФ «О защите прав потребителей».
4. К какому типу и виду относится данная торговая организация. Ответ обоснуйте.

5. Перечислите виды торгового оборудования в отделе «Плоды-овощи», если взвешивание товара покупателями производится самостоятельно.

Вариант № 6

«Красное и Белое» - сеть магазинов напитков и алкогольной продукции. В магазинах «Красное и Белое» можно найти безалкогольные и алкогольные напитки, чай и деликатесы к столу. «Красное&Белое» - это крупный поставщик качественных продуктов питания и алкогольной продукции на отечественный рынок, который на протяжении длительного времени успешно развивается и расширяет свой ассортимент.

На сегодняшний день фирменные торговые точки компании открыты более чем в двадцати различных регионах страны, что позволяет ежедневно радовать высоким качеством и демократичными ценами сотни человек.

Красное & Белое - сеть магазинов у дома. Специально для удобства покупателей разработана услуга предварительного заказа товаров через сайт. Специалист-кавист поможет сформировать индивидуальную коллекцию для винного шкафа или погреба с учетом предпочтений покупателя. Магазины принимают индивидуальные заказы от организаций и частных лиц на весь ассортимент продукции в нужном для них количестве. Независимо от масштаба праздника, магазин подберет вина и другие напитки в любой ценовой категории и сформирует самое грамотное банкетное предложение для любого торжества.

1. Руководителю торгового предприятия предстоит заключить договор поставки товаров с новой неизвестной ему фирмой. Какие действия руководителя должны предшествовать заключению договора? Какой вид договора лучше всего заключить в данной ситуации? Какие обязательные условия необходимо включить в договор поставки?
2. В магазин поступила партия вина красного полусладкого, страна-производитель Франция. При приемке была обнаружена недостача товара в количестве 10 бутылок. Представитель поставщика от участия в приемке отказался. Ваши действия?
3. Из отзыва покупателей:

«25 января не продавали пиво, написали что день студента и типа не продаем алкоголь. Что за бред?? Какое мне дело до того, что день

студента, если я не студентка? мне 45 лет!! И мне не продали бутылку пива, из за какого-то постановления.. Вы что там, совсем с ума посходили??»

Прокомментируйте данный отзыв с точки зрения Правил продажи товаров и Закона РФ «О защите прав потребителей».

4. Охарактеризуйте данный тип и вид магазина.

5. Перечислите виды торгового оборудования, необходимое для реализации алкогольных товаров.

Вариант № 7

«Русское золото» - это розничная ювелирная сеть, основанная в г. Рязань в 1997 году. На данный момент предприятие насчитывает четыре ювелирных магазина. Ассортимент товара в ЮЦ «Русское золото» рассчитан на обширную целевую аудиторию и включает в себя не только ювелирные украшения, но и бизнес-сувениры, картины с кристаллами SWAROWSKI, мужские и женские наручные часы известных производителей, столовое серебро, предметы интерьера, подарочные карты различного номинала и многое другое. В 2011 году удачно стартовал проект интернет - представительства «Русское золото» - <http://ruszol.ru>, единственный рязанский интернет-магазин ювелирных изделий. На сайте интернет - магазина представлен весь розничный ассортимент. Один из магазинов данной сети находится в здании, площадь составляет – 325 м², метод продажи – через прилавок.

1. Магазин «Русское золото» заключил договор на поставку ювелирных изделий сроком на 1 год с поставкой товаров ежемесячно. Что будет представлять собой спецификация к договору?
2. При приемке ювелирных изделий (золотые разъемные браслеты) был обнаружен производственный дефект – замки неудобны в использовании и самопроизвольно открываются. Был осуществлен вызов представителя поставщика, который явился в установленный срок, была произведена повторная приемка, но с результатами приемке не он согласился. Ваши действия?
3. 6 марта покупатель Иванов И. И. приобрел в подарок жене кольцо золотое с вставками сапфира по цене 8 000 рублей. 9 марта в магазин пришла его жена, предъявила товар и кассовый чек с просьбой

обменивать товар, так как кольцо не подошло ей по размеру. Ваши действия в соответствии с Правилами продажи товаров?

4. Охарактеризуйте данный тип и вид магазина.
5. Опишите этапы продажи ювелирных товаров методом «через прилавки»

Ведомость результатов экзамена квалификационного в части оценки общих и профессиональных компетенций

Номер учебной группы _____ Код и наименование
специальности: _____

Код и наименование профессионального модуля (вида профессиональной
деятельности): _____

№	Ф.И.О. экзаменующ егося	Компетенции											Оценка уровня освоени я ВПД	Оцен ка за квали фика ционн ый экзамен
		ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ОК		
												1-10		
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														
17														
18														
19														
20														
21														
22														
23														
24														
25														

Подписи членов экзаменационной комиссии:

1. _____/_____/_____
 2. _____/_____/_____
 3. _____/_____/_____

Дата: «__» _____ 20__ г.

Всего
 часов _____

—

_____ Секретарь _____ учебной _____ части _____

« _____ » _____ 20 _____ г.

5 КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ПО КАЖДОМУ ОЦЕНОЧНОМУ СРЕДСТВУ

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
Практическое задание выполнено в полном объеме	5	отлично
Практическое задание выполнено в полном объеме с несущественными недостатками	4	хорошо
Практическое задание выполнено в полном объеме, с существенными недостатками	3	удовлетворительно
Практическое задание не выполнено в полном объеме	2	неудовлетворительно

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

ПОДПИСАНО	ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ , Качковский Юрий Валентинович, Заведующий методическим кабинетом	04.07.23 17:15 (MSK)	Простая подпись
	ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ , Глазков Александр Николаевич, Зам. директора РССК «РГРТУ» по УР	04.07.23 17:20 (MSK)	Простая подпись
УТВЕРЖДЕНО	ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ , Цинарева Тамара Алтыбаевна, Директор РССК «РГРТУ»	04.07.23 17:25 (MSK)	Простая подпись