

Рассмотрена на заседании
Методического совета,
протокол № 1 от 01.02.2017г.

УТВЕРЖДАЮ:
Директор АНО ДПО
«Старооскольский учебный
центр
повышения квалификации»
Т.А.Тарасова
«31» марта 2017г.
Приказ № 13-к от 31.03.2017г.



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

профессиональной подготовки по профессии
"Продавец непродовольственных товаров (широкий профиль)"
(код профессии: 17351)

Цель обучения: профессиональная подготовка

Категория слушателей: лица имеющие среднее общее, начальное профессиональное и среднее профессиональное образование

Форма обучения: групповая/индивидуальная, дневная, очная, очно-заочная

Содержание

1. Пояснительная записка.....	3
2. Учебный план, тематические планы и программы учебных дисциплин	4
3. Квалификационные характеристики по профессии продавец непродовольственных товаров.....	15
4. Перечень материально-технического оснащения.....	15
5. Список литературы	16
6. Оценочные материалы.....	17

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Данный сборник предназначен для подготовки и получения смежной профессии слушателей по профессиям "Продавец непродовольственных товаров"

В сборник включены следующие документы:

Пояснительная записка;

Квалификационные характеристики;

Учебный план;

Тематический план и программа дисциплины "Социально-экономические аспекты занятости населения";

Тематический план и программа дисциплины "Техника торговых вычислений";

Тематический план и программа дисциплины "Учет и отчетность материально-ответственного лица";

Тематический план и программа дисциплины "Торгово-технологическое оборудование";

Тематический план и программа дисциплины "Охрана труда, техника безопасности, электробезопасность и противопожарная безопасность";

Тематический план и программа дисциплины "Технология торговых процессов";

Тематический план и программа дисциплины "Товароведение непродовольственных товаров";

в условиях торгового предприятия.

Тема №2. Техники просьбы, отказа, требований.

Общение как психологический процесс Приемы установления психологического контакта с покупателем. Техники просьбы, отказа, требований.

Тема №3. Тренинг общения "Достойный ответ".

Использование АТ в процессе общения с покупателями.

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ДИСЦИПЛИНЫ "ТЕХНИКА ТОРГОВЫХ
ВЫЧИСЛЕНИЙ.
ОТЧЕТНОСТЬ ПРОДАВЦА"**

№п/п	Наименование тем	Количество часов		
		Всего, в т.ч.	Теория	Практика
1.	Материальная ответственность в магазине, ее формы	2	2	
2.	Инвентаризация товарно-материальных ценностей, ее документальное оформление	4	2	2
3.	Документальное оформление приемки, реализации и движения товаров и тары Подсчет стоимости комплексной покупки и суммы сдачи покупателю.	6	4	2
	ИТОГО:	12	8	4

**ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ "ТЕХНИКА ТОРГОВЫХ
ВЫЧИСЛЕНИЙ"**

Материальная ответственность в магазине, ее формы. Сущность

материальной ответственности в магазине.

Документальное оформление приемки товаров, реализации и движения товаров и тары.

Понятие о товарном отчете, его реквизиты, сроки и порядок составления.

Понятие об инвентаризации товарно-материальных ценностей, ее документальное оформление.

Общая характеристика учета и вычислений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятий торговли.

Сокращенные приемы устного счета. Способы проверки сложения, вычитания, умножения и деления.

Приемы вычисления стоимости развесных товаров за основные доли килограмма (500г, ЮОг, Юг).

Правила округления долей копейки. Вычисление суммы доплаты и возврата денег покупателю при замене одного товара другим, подсчет стоимости покупки. Вычисление суммы сдачи, причитающейся покупателю.

Принципы работы микрокалькуляторов различных типов, применяемых в торговле, правила безопасной эксплуатации, выполнение арифметических действий.

Понятия о процентных вычислениях. Масса брутто, нетто, тары, их определение и порядок вычисления.

Понятие о цене, виды цен. Торговая скидка, ее назначение и порядок вычисления.

Понятие о первичных документах по товарным операциям. Основные правила заполнения документов. Правила исправления ошибочных записей.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ "ОХРАНА ТРУДА"

№п/п	Наименование тем	Количество часов		
		Всего, в т.ч.	Теория	Практика
1.	Основные статьи ТК РФ об охране труда. Профессиональные заболевания продавца. Вредные производственные факторы.	4	4	
2.	Электробезопасность Пожарная безопасность	2	2	
	ИТОГО:	6	6	

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ "ОХРАНА ТРУДА"

Основные статьи ТК РФ об охране труда.

Органы контроля за соблюдением правил по ТБ. Ответственность за нарушение правил и норм по ТБ. Виды инструктажей по ТБ. Правила внутреннего трудового распорядка для рабочих и служащих предприятий торговли. Требования к организации рабочего места продавца и контролера-кассира.

Вредные производственные факторы. Средства индивидуальной защиты. Профессиональные заболевания, профилактика профессиональных заболеваний. Производственный травматизм, меры по его предупреждению. Учет и расследование несчастных случаев.

Первая медицинская помощь.

Электробезопасность. Причины электротравм. Защита от электротравм.

Причины возникновения пожаров на предприятиях торговли. Правила хранения легковоспламеняющихся товаров. Пожарная профилактика. Средства пожаротушения. Правила поведения на пожаре.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ДИСЦИПЛИНЫ "ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. РАБОТА НА ККМ,"

№п/п	Наименование тем	Количество часов		
		Всего, в т.ч.	Теория	Практика
1.	Торговая мебель и инвентарь, подъемно-транспортное оборудование.	6	6	
2.	Весоизмерительное оборудование.	12	8	4
3.	Работа на ККМ.	24	18	6
	ИТОГО:	42	32	10

ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ "ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. РАБОТА НА ККМ "

Тема №1 Торговая мебель и инвентарь, холодильное, подъемно-транспортное оборудование. Торговая мебель, ее классификация. Требования, предъявляемые к торговой мебели. Характеристика мебели для торговых залов, складов. Торговый инвентарь, характеристика ассортимента по признакам классификации.

Подъемно-транспортное оборудование, классификация назначение. Грузоподъемные машины. Транспортирующие машины и механизмы. Погрузочно -разгрузочные и штабелирующие машины. Правила безопасной эксплуатации.

Тема №2 Весоизмерительное оборудование. Виды весоизмерительного оборудования. Механические и электронные весы. Отработка навыков работы на различных видах весоизмерительного оборудования. Правила фасовки товаров.

Тема №3 Работа на ККМ. Общие правила эксплуатации контрольно-кассовых машин различных типов. Техника безопасности при работе на ККМ. Устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых машин с фискальной памятью. Особенности устройства и эксплуатации машин с ЭКЗЛ.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ДИСЦИПЛИНЫ "ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ.
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СКЛАДА "

№п/п	Наименование тем	Количество часов		
		Всего, в т.ч.	Теория	Практика
1.	Розничная торговая сеть.	8	8	
2.	Формирование ассортимента товаров в магазине.	12	8	4
3.	Технологические процессы на розничных торговых предприятиях.	12	8	4
4.	Организация работы склада	16	12	4
	ИТОГО:	48	36	12

ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ "ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ.
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СКЛАДА "

Тема №1. Розничная торговая сеть. Формы торговли, их краткая характеристика. Розничная торговая сеть. Типизация и специализация розничной торговой сети. Основные типы магазинов. Принципы размещения розничной торговой сети в городах.

Тема №2 Формирование ассортимента товаров в магазине. Торговый ассортимент. Принципы формирования ассортимента товаров в магазине. Ассортиментный перечень.

Тема №3 Технологические процессы на розничных торговых предприятиях
 Коммерческие и технологические функции магазинов. Организация торгово-технологического процесса. Приемка товаров по количеству и качеству. Хранение товаров. Подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Правила продажи товаров. Методы продажи товаров: традиционный, самообслуживание, по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам. Правила и способы упаковки товаров. Дополнительные услуги, оказываемые торговыми предприятиями.

Продажа товаров в кредит. Правила комиссионной торговли. Правила обмена товаров в магазине.

Содержание Закона РФ "О защите прав потребителей".

Реклама товаров и услуг в магазине, ее значение. Классификация и характеристика рекламных средств.

Основные правила работы магазина. Обязанности продавца.

Тема №4. Организация работы склада. Назначение и задачи складов. Принципы ведения складского учета. Формы документов, периодичность отчетности. Работа с первичными документами, формирование сделки, ценообразование, оформление платежей за товары. Резервирование. Организация работы склада. Приемка, хранение и отпуск товаров со склада. Оформление 2-х сторонних актов приемки товара по количеству и качеству. Оформление претензий поставщику.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ "ТОВАРОВЕДЕНИЕ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ"

№п/п	Наименование тем	Количество часов		
		Всего, в т.ч.	Теория	Практика
1.	Ведение в товароведение; стеклянные бытовые товары; керамические бытовые товары.	6	6	
2.	Металлохозяйственные товары; товары из пластмасс.	6	6	
3.	Текстильные и швейно-трикотажные изделия.	6	6	
4.	Обувные товары.	6	6	
5.	Парфюмерно-косметические товары, галантерейные товары, товары бытовой химии.	6	6	
6.	Электробытовые товары, культтовары, мебель.	6	6	
	ИТОГО:	36	36	

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ "ТОВАРОВЕДЕНИЕ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ"

Тема №1. Введение. Задачи товароведения непродовольственных товаров. Потребительские свойства товаров.

Стеклянные бытовые товары. Виды, состав и свойства стекла. Способы производства стеклянных изделий. Украшение изделий из стекла. Классификация и характеристика ассортимента стеклянной посуды. Требования к качеству, упаковка, маркировка, хранение стеклянных товаров.

Керамические бытовые товары. Виды керамики, состав, свойства. Производство керамических товаров. Украшение керамических изделий. Классификация и характеристика ассортимента керамических товаров. Требования к качеству керамических товаров.

Тема №2 Металлохозяйственные товары. Черные и цветные металлы, используемые в производстве бытовых товаров. Способы производства металлических изделий. Классификация и характеристика ассортимента металлической посуды. Характеристика ассортимента ножевых товаров и столовых приборов. Характеристика ассортимента инструментальных товаров. Ассортимент приборов для окон и дверей.

Классификация, ассортимент, требования к качеству изделий из пластмасс. Их маркировка, упаковка и хранение.

Тема №3 Текстильные материалы. Основы производства материалов для одежды. Ассортимент и потребительские свойства материалов для одежды. Размерная типология для массового производства одежды. Классификация и ассортимент швейных и трикотажных товаров. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение текстильных, швейных и трикотажных товаров.

Тема №4 Обувные материалы. Кожаная обувь: материалы для верха и низа обуви, способы производства обуви, ассортимент кожаной обуви по признакам классификации. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение кожаной обуви. Резиновая обувь: сырье, материалы, производство. Ассортимент резиновой обуви. Требования к качеству, упаковка, маркировка резиновой обуви.

Тема №5 Классификация, ассортимент, требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение парфюмерно-косметических товаров. Классификация, ассортимент, требования к качеству галантерейных товаров. Ассортимент товаров бытовой химии.

Тема №6. Электробытовые товары, культтовары, мебель. Классификация, ассортимент, требования к качеству, упаковка, маркировка и хранение. Правила продажи. Условия гарантии.

	Наименование тем	Количество часов
1.	Инструктаж по охране труда и технике безопасности	8
2.	Профессиональная этика (навыки обслуживания покупателей)	16
3	Отработка навыков техники торговых вычислений: - вычисление стоимости покупки. Учет и отчетность материально-ответственного лица в магазине.	32
4.	Отработка навыков работы на весоизмерительном оборудовании.	32
5.	Формирование ассортимента товаров в магазине.	24
6.	Работа с ценниками	8
7.	Реклама в магазине: - оформление витрины, горки. Упаковка товаров	24
8	Самостоятельная работа продавца	36
	ВСЕГО:	180

Тема №1. Ответственность за нарушение правил и норм по ТБ. Виды инструктажей по ТБ. Правила внутреннего трудового распорядка для рабочих и служащих предприятий торговли. Требования к организации рабочего места продавца и контролера-кассира. Первая медицинская помощь.

Тема №2. Отработка навыков обслуживания покупателей в торговом зале.

Тема №3. Техника торговых вычислений: - вычисление стоимости развесных товаров, вычисление процентных величин; -масса брутто, нетто, тары, их определение и порядок вычисления; -подсчет стоимости комплексной покупки и сдачи покупателю; -техника торговых вычислений на микрокалькуляторе.

Учет и отчетность материально-ответственного лица: - заполнение товарно-денежного отчета, накладной, счет-фактуры, товарно-транспортной накладной, актов о пересортице, недостатке, бое, порче, ломе и т.д.

Тема №4 Торгово-технологическое оборудование: - взвешивание на весах настольных рычажных - взвешивание на электронных весах - взвешивание на передвижных весах

Тема №5. Технология торговых процессов

Формирование ассортимента товаров: - изучение ассортиментных перечней товаров магазинов различных типов.

Тема №6. Технология торговых процессов

Работа с ценниками

Тема №7. Товароведение непродовольственных товаров Реклама в магазине: - оформление наприлавочной витрины, горки. Технологические процессы на розничных торговых предприятиях: - упаковка непродовольственных товаров - отмеривание тканей - оформление подарочных наборов, завязывание галстуков.

Тема №8. Самостоятельная работа продавца с учетом самостоятельного выполнения всех видов работ.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОБНЫХ РАБОТ для продавцов непродовольственных товаров

1. Установка весов настольных циферблатных и электронных горизонтально.
2. Взвешивание продовольственных товаров на весах РН-10Ц13У.
3. Взвешивание продовольственных товаров на весах РН-6Ц13У.
4. Взвешивание продовольственных товаров на весах электронных различных типов.
5. Взвешивание грузов на весах товарных РН-100Ш13.
6. Упаковка товаров в бумагу способом "на угол".
7. То же "книжкой".
8. То же "конвертом".
9. То же "в закрутку".
10. Отмеривание тканей способом наложения метра на ткань.
11. Отмеривание тканей "в откидку".
12. Накатка тканей.
13. Подготовка к продаже, выкладка и упаковка костюма мужского.
14. Подготовка к продаже, выкладка и упаковка пальто.
15. Подготовка к продаже, выкладка и упаковка шубы.
16. Подготовка к продаже, выкладка и упаковка платья.
17. Подготовка к продаже, выкладка и упаковка комбинезона.
18. Подготовка к продаже, выкладка и упаковка головных уборов.
19. Упаковка чайного сервиза,

20. Упаковка столового сервиза.
21. Упаковка вазы для цветов.
22. Упаковка набора для воды, для алкогольных напитков.
23. Упаковка вазы на ножке, *без* ножки.
24. Расчет стоимости развесных товаров.
25. Расчет торговых скидок и надбавок.
26. Расчет стоимости комплексной покупки на калькуляторе
27. Завязывание галстуков.
28. Оформление подарочного набора.
29. Оформление наприлавочной витрины.
30. Оформление внутримagaзинной витрины.
31. Оформление ценников на товары.
32. Оформление товарно-денежного отчета, актов о пересортице, недостатке, накладной, товарно-транспортной накладной.

КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДАВЦА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.

Продавец непродовольственных товаров

3-й разряд

Характеристика работ.

Обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, демонстрация их в действии, помощь в выборе товаров. Подсчет стоимости покупки и выписка чека. Оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Упаковка товаров, выдача покупки или передача ее на контроль. Контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте. Подготовка товаров к продаже: распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д. Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов; размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Получение и подготовка упаковочного материала. Уборка нереализованных товаров и тары. Подготовка товаров к инвентаризации. При необходимости работа на контрольно-кассовой машине, подсчет чеков (денег) и сдача их в установленном порядке, сверка суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.

Должен знать:

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

Продавец непродовольственных товаров

4-й разряд

(введено постановлением Минтруда РФ от 12.07.93 № 134)

Характеристика работ.

Обслуживание покупателей, консультирование их о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними, ценах, состоянии моды текущего сезона. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента. Оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин и контроль за их состоянием. Участие в получении товаров, уведомление администрации о получении товаров, не соответствующих маркировке (накладной ведомости). Составление и оформление подарочных и праздничных наборов. Изучение спроса покупателей.

Должен знать:

Ассортимент, характеристику, назначение товаров, способы пользования и уход за ними; состояние моды текущего сезона; приемы и методы активного обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей; основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, и способы их распознавания; основных поставщиков товаров и особенности ассортимента и качества их продукции; основные принципы устройства торгово-технологического оборудования; принципы оформления наприлавочных и внутримагазинных витрин; методы обобщения данных о спросе покупателей.

Продавец непродовольственных товаров

5-й разряд

Требуется среднее профессиональное образование.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ

№п/п	Наименование оборудования, инвентаря, литературы, раздаточного материала.	Количество
1.	ОБОРУДОВАНИЕ И ИНВЕНТАРЬ:	
1.1.].	Весы электронные настольные 1261 ВН-ЗЦТ.	1 шт.
2. 1.3.	Весы электронные настольные 9026 ВН-ЗД13У.	1 шт.
1.4.	Весы электронные настольные ВР 4149-6.	1 шт.
1.5.	Весы рычажные настольные РН-10Ц13У.	1 шт.
1.6.	Весы рычажные настольные РН-6Ц13.	1 шт.
1.7.	Весы рычажные передвижные РП-1001ШЗ.	6 шт.
1.8.	Прилавок универсальный.	2 шт.
1.9	Прилавок-витрина универсальный.	3 шт.
1.10.	Горка пристенная универсальная.	3 шт.
1.11.	Метр деревянный торговый.	1 шт.
1.12,	Мерная кружка.	20 шт.
1.13.	Микрокалькулятор.	20 шт.
1.14.	Микроволновая печь "SAMSUNG".	20 шт. 1
	Электрочайник "TEFAL".	шт.

Основная и дополнительная литература

Основная литература

1. Барановский В.А. Продавец: учебное пособие – Ростов Н/Д, «Феникс», 2000г
2. Рубцова Л.И. Продавец: учебное пособие – Ростов Н/Д, «Феникс», 2009
3. Продавец мелкорозничной торговой сети.- Ростов Н/Д: «Феникс», 2001
4. Фатыхов Д.Ф. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту: Учебн. Пособие.-М.: ИРПО; Изд. Центр. «Академия», 2000
5. Санитарные правила и нормы: продовольственная торговля. Общественное питание- Ростов Н/Д, «Феникс», 2010

Дополнительная литература

1. Данакин Н.С. Теоретическая и практическая социальная технология: Сборник научных статей. В 4 выпусках- Белгород: Издательский центр ООО «Логия», 2003

2. Данакин Н.С. Социология управления и духовной жизни: Сборник научных трудов. Белгород: Изд-во БелГУ, 2001
3. Л.М. Карлинская Сборник учебно-методических материалов: Методические рекомендации к разработке учебно-программной документации на модульной основе: Учебно-программная документация для профессионального обучения безработных граждан и незанятого населения по профессии «продавец, контролер-кассир» и специальности «коммерсант»-М.: ВНПЦ профориентации, 2001
4. Черникова Л.П. Охрана труда и здоровья основами санитарии и гигиены в сфере торговли и коммерции.- Москва: ИКЦ «Мар2; Ростов н/Д: Издательский центр МарТ»,2005
5. Межотраслевые правила по охране труда (правила безопасности) при эксплуатации электроустановок.-М.: Издательство «Омега-Л»,2012 В издание внесены изменения и дополнения, утвержденные Минтрудом России и Минэнерго России
7. Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей.-М.: ЭНАС, Министерство энергетики РФ, 2013
8. О.И. Тихомиров Пособие по пожарной безопасности.- М.: ЭНАС , 2008
9. Правила пожарной безопасности в РФ (с приложениями). Приказ МЧС России- М.: Издательство «Омега-Л», 2008
10. Технический регламент о требованиях пожарной безопасности. ФЗ № 123-ФЗ.- М.: Проспект, 2009
11. Правила по охране труда при эксплуатации электроустановок. Министерство труда и социальной защиты РФ.-М.: ЭНАС, 2015
12. Договор о сотрудничестве с Муниципальным казенным учреждением культуры «Старооскольская централизованная библиотечная система» от 01 февраля 2017г.

Оценочные материалы

БИЛЕТ № 1

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

БИЛЕТ № 2

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

БИЛЕТ № 3

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

3. Торговые вычисления.

БИЛЕТ № 4

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

БИЛЕТ № 5

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

БИЛЕТ № 6

1. Правила работы мелкорозничных торговых предприятий.
2. Основы маркетинга в торговле: сущность, цели, методы. Как добиться успеха в торговле, методы стимулирования продажи товаров.
3. Заполнить книгу кассира-операциониста.

БИЛЕТ № 7

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

БИЛЕТ № 8

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

БИЛЕТ № 9

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

БИЛЕТ № 10

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

БИЛЕТ № 11

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

БИЛЕТ № 12

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

БИЛЕТ № 13

1. Условия сохранения качества товаров: температура, влажность, вентиляция, состав воздуха, освещенность, размещение товаров на хранение, товарное соседство.

2. Дополнительные услуги в магазине.
3. Решение торговой ситуации.

БИЛЕТ № 14

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

БИЛЕТ № 15

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

БИЛЕТ № 16

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

БИЛЕТ № 17

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

БИЛЕТ № 18

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

БИЛЕТ № 19

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

БИЛЕТ № 20

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

БИЛЕТ № 21

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

БИЛЕТ № 22

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

3. Оформить ценник.

