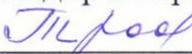


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН  
государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
«Казанский колледж технологии и дизайна»

УТВЕРЖДАЮ

Зам.директора по УР

 Н.Е. Трофимова

« 27 » 08 20 21 г.

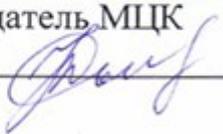
**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА  
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
В ФОРМЕ ИТОГОВОЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ  
по ПМ 04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ 17351 ПРОДАВЕЦ  
НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ  
по МДК 04.01 Теоретические основы профессии  
специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества товаров  
(базовой подготовки)**

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

на заседании МЦК

протокол № 1 от 27.08 20 21 г.

Председатель МЦК

 Н.А. Дьяконова

## **1. Место МДК в структуре ППССЗ**

**МДК 04.01 Теоретические основы профессии** входит в общепрофессиональный цикл, является частью **ПМ 04 Выполнение работ по профессии 17351 продавец непродовольственных товаров** программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества товаров.

## **2. Цели и задачи МДК**

В результате освоения МДК обучающийся должен

**иметь практический опыт:**

-обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров.

**уметь:**

-идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);

-оценивать качество по органолептическим показателям;

-консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

-расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;

-идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;

-производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;

-производить взвешивание товаров отдельных товарных групп.

**знать:**

-факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;

-классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;

-показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров;

-назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;

-назначение, классификацию торгового инвентаря;

-назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;

-устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;

-закон о защите прав потребителей;

-правила охраны труда.

**Дополнительные знания:**

-составление документов по подготовке товара к отгрузке;

-расчет показателей рациональной расстановки оборудования.

**Дополнительные умения:**

- принципы реализации товародвижения;
- методы доставки товара.

### **3.Требования к результатам освоения**

Полученные в результате освоения МДК теоретические знания и практические навыки необходимы для формирования следующих ОК и ПК: (ОК 1-9; ПК 4.1-4.4 согласно ППСЗ)

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. 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.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

ПК 4.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 4.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 4.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 4.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

#### **Планируемые личностные результаты:**

**ЛР 7** Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

**ЛР 10** Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой

**ЛР 13** Принимающий осознанный выбор профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; проявляющий отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем

**ЛР 14** Демонстрирующий готовность и способность к продолжению образования, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности

#### 4. Виды и способы контроля

Текущий контроль и оценка результатов освоения МДК осуществляется преподавателем в процессе устного опроса по темам, проверки и защиты отчетов по выполнению практических и лабораторных работ, а также выполнения обучающимися заданий по СРС.

В связи с переходом на дистанционное обучение проверка и контроль выполнения МДК осуществляется преподавателем через использование offline и online технологий через электронную почту, социальные сети, а также в режиме онлайн-видеоконференций через платформы Zoom, Skype. Тестирование студентов выполняется через платформу Google Класс.

Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата (уметь, знать, иметь практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. ПК 4.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании. ПК 4.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских	<b>уметь:</b> - проверка качества товаров, - проверка комплектности товаров; - проверка количественных характеристик непродовольственных товаров	ЛР№1; ЛР№2; СРС: 1
	-- осуществление подготовки товаров - размещение товаров в торговом зале - выкладка товаров на торговом технологическом оборудовании	ЛР№2 СРС: 2
	- обслуживание покупателей - предоставление покупателям достоверной информации о товарах	ЛР№4 СРС: 3

<p>свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. ПК 4.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p>	<p>- - осуществление контроля за сохранностью ТМЦ.</p>	<p>ПРН№3 СРС: 4 ПРН№1 СРС: 1 ПРН№5 , 6, 7, 8, 9</p>
<p>ОК 1-9</p>	<p><b>знать:</b></p>	
	<p>-объяснение социальной значимости профессии товароведа-эксперта; -проявление точности, аккуратности, внимательности при экспертизе потребительских товаров; -стремление к освоению профессиональных компетенций, знаний и умений (участие в предметных конкурсах, олимпиадах и др.).</p>	<p>ПРН№1 СРС:1</p>
	<p>– организация собственной деятельности в соответствии с поставленной целью; -определение и выбор способов (технологии) решения задачи в соответствии с заданными условиями и имеющимися ресурсами.</p>	<p>ПРН№2 СРС:2</p>
	<p>— определение и выбор способа разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями; -проведение анализа ситуации по заданным критериям и определение рисков; -оценивание последствий принятых решений.</p>	<p>ПРН№ 3 СРС:4</p>
	<p>-поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные для изучения идентификации и фальсификации товаров, конъюнктуры рынка.</p>	<p>ПРН№5 СРС:5 ПРН№1 СРС:1</p>

	-решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации; - владение приемами работы с компьютером, электронной почтой, Интернетом, активное применение информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	ПРН№3 СРС:3 ЛР №1 , 2 СРС: 1
	– эффективное взаимодействие и общение с коллегами и руководством; - выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе; - участие в планировании организации групповой работы; -положительные отзывы с производственной практики.	ЛРН№ 3, 4, 5,6 СРС: 1,2,6,7,9
	- ответственное отношение к результатам выполнения профессиональных обязанностей членами команды; -проведение самоанализа и коррекция результатов	ЛРН№ 7, 8, 9, 10, 11 СРС: 4,5
	- владение механизмом планирования, организации, анализа, самооценки успешности собственной деятельности и коррекции результатов в области образовательной деятельности; - владение способами физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки.	ЛРН№12,14, 15, 16, 17 , СРС: 14, 15, 16, 17
	проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности	ПРН№5 , 6, 7, 8, 9 СРС: 10,11,12,13
	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>ИКР</b>

## 5. Оценка достижения обучающимися личностных результатов

Оценка личностных результатов осуществляется обучающимися в результате самооценки, на основе представленных критериев. Лист

самооценки заполняется студентами завершающего курса жх и вкладывается в портфолио.

Код личностных результатов реализации программы воспитания	Формируемые ценностные отношения к ценностям	Формы или критерии оценки личностных результатов обучающихся
ЛР 7	отношение к Человеку	<p>–конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/группе;</p> <p>–соблюдение этических норм общения при взаимодействии с администрацией, преподавателями, обучающимися, заведующими лабораториями и руководителями практики.</p>
ЛР 10	отношение к Земле, экологической и иной безопасности;	<p>–проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира;</p> <p>–демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии.</p>
ЛР 13	отношение к Профессии и профессиональной деятельности	<p>–участие в исследовательской и проектной работе;</p> <p>–участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии;</p> <p>–участие в командных проектах конкурсов профессионального мастерства</p>
ЛР 14	отношение к Знаниям и личному развитию	<p>–ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности</p>

**Количественная оценка результата** (от «2» до «5» баллов) определяется в результате:

- текущего устного опроса по темам;
- промежуточных письменных работ;
- тестирования в платформе Google Класс;
- проверки письменных работ, высланных на электронную почту.

**Качественная оценка уровня преодоления**, т.е. констатация факта выполнения задания и приобретения определенных практических навыков подтверждается в результате:

- защиты лабораторно-практических работ (ЛПР);
- выполнения СРС по типовым заданиям.

**Итоговый контроль** и оценка результатов освоения МДК осуществляется преподавателем в процессе ИКР по вариантам заданий.

В случае дистанционной сдачи ИКР в связи с переходом на дистанционное обучение **оценка результатов** осуществляется преподавателем через использование offline и online технологий через электронную почту, а также устный ответ в режиме онлайн-видеоконференции через платформу Zoom.

### **Варианты итоговой контрольной работы**

1. Розничная торговая сеть: функции, виды и структура розничной сети
2. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети
3. Факторы, влияющие на размещение розничной сети
4. Материально-техническая база магазинов
5. Торговые и технологические процессы в магазине
6. Правила продажи отдельных видов товаров
7. Принципы размещения товаров
8. Факторы, влияющие на отношение покупателей к магазину
9. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости
10. Формы и принципы товароснабжения
11. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения
12. Закупка товаров: планирование, принципы и рациональная организация закупок
13. Торгово-посреднические операции
14. Документация, оформляемая при исполнении коммерческой сделки
15. Товародвижение. Принципы рационализации товародвижения
16. Виды спроса
17. Матрица изучения спроса. Схема спроса
18. Этика предпринимателя
19. Коммуникации в деятельности коммерсанта
20. Этикет делового общения
21. Организация и проведение собраний, совещаний, деловых встреч.

Зарипова З.А., преподаватель ГАПОУ «Казанский колледж технологии и дизайна»