

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»  
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,  
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

*Приложение №\_\_*  
*к ОП СПО по профессии*  
*38.01.02 Продавец*

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ (УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА)**

по специальности 38.01.02 Продавец

Программа практической подготовки (учебная практика (по профилю специальности)) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного приказом Минпросвещения России от 01.08.2024 N 518, приказа Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ от 5 августа 2020 г. № 885/390 «О практической подготовке обучающихся».

Разработчики: И. И. Евлахова, преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрено и одобрено  
на заседании ПЦК ЭУиК  
Протокол № 10 от 21.05.2026г.

Председатель ПЦК  
И. В. Нагорнова

  
подпись

СОГЛАСОВАНО

Директор

(должность)

ООО "Магнумпроф"

(организация/предприятие)

 И. В. Нагорнов

"21" мая 2026г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИИ 38.01.02 ПРОДАВЕЦ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец в части освоения основных видов профессиональной деятельности по профессии и соответствующих профессиональных компетенций:

### ПМ.01 Продажа продовольственных и непродовольственных товаров

ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов.

ПК 1.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров.

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга.

ПК 1.4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов.

ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики.

ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров

ПК 1.7. Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркетплейсах

### ПМ.02 Работа на контрольно-кассовой и расчеты с покупателями

ПК 2.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовых машин (ККМ) и компьютерной техники с необходимым программным обеспечением для осуществления эквайринга.

ПК 2.2. Осуществлять операции по приему, учету, хранению, сохранности и выдаче денежных средств.

ПК 2.3. Осуществлять денежные расчеты с покупателями.

ПК 2.4. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги

ПК 2.5. Составлять кассовую отчетность, участвовать в инкассации денежных средств

ПК 2.6. Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами.

Программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли и сферы услуг при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

## 1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе учебной практики должен:

### ПМ.01 Продажа продовольственных и непродовольственных товаров

**иметь практический опыт:**

- проводить идентификацию товаров различных групп
- расшифровывать маркировку товаров
- производить органолептическую оценку качества; диагностику дефектов товаров
- предотвращать реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции
- обеспечивать сохранность товаров
- предупреждать и сокращать товарные потери
- подготавливать рабочее место и товары к продаже
- осуществлять размещение и выкладку товара в торговом зале
- осуществлять эксплуатацию торгово-технического оборудования инвентаря и инструментов
- обслуживать покупателей

- предоставлять информацию о товаре
- оказывать дополнительные услуги
- владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса
- обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркетплейсах
- комплектовать товары для выполнения заказа
- производить упаковку товара
- осуществлять организацию доставки товара потребителю

#### **ПМ.02 Работа на контрольно-кассовой и расчеты с покупателями**

**иметь практический опыт:**

- эксплуатировать ККМ и компьютерную технику
- использовать необходимое программное обеспечение
- осуществлять прием, выдачу, учет и хранение денежных средств
- проводить проверку подлинности и платежеспособности денежных купюр и платежных средств безналичного расчета
- производить денежные расчеты с покупателями
- работать на ККМ различных видов, сканерами штрих-кодов и платежными терминалами
- осуществлять проверку номенклатуры товаров, их качества и количества, цен на товары
- составлять, оформлять документацию, связанную с осуществлением кассовых операций
- принимать участие в инкассации
- обслуживать покупателей, предоставлять информацию о товаре

#### **1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики:**

Всего 5 недель (180 часов) на базе основного общего образования.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности: Продажа продовольственных и непродовольственных товаров, Работа на контрольно-кассовой и компьютерной технике при расчетах с покупателями в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов.
ПК 1.2.	Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров.
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга.
ПК 1.4.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов.
ПК 1.5.	Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики.
ПК 1.6.	Применять цифровые технологии при продаже товаров
ПК 1.7.	Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркетплейсах
ПК 2.1.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовых машин (ККМ) и компьютерной техники с необходимым программным обеспечением для осуществления эквайринга.
ПК 2.2.	Осуществлять операции по приему, учету, хранению, сохранности и выдаче денежных средств.
ПК 2.3.	Осуществлять денежные расчеты с покупателями.
ПК 2.4.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 2.5.	Составлять кассовую отчетность, участвовать в инкассации денежных средств
ПК 2.6.	Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами.
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Тематический план учебной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Всего часов	Практика	
			Учебная, часов	Производственная, часов
1	2	3	7	8
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7.	ПМ.01 Продажа продовольственных и непродовольственных товаров	144	144	
ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4. ПК 2.5. ПК 2.6.	ПМ.02 Работа на контрольно-кассовой и расчеты с покупателями	36	36	
ИТОГО		180	180	

### 3.2. Содержание обучения учебной практики

Наименование тем	Виды работ на практике	Объем часов
1	2	3
ПМ.01 Продажа продовольственных и непродовольственных товаров		144
<b>МДК.01.01 Продажа продовольственных товаров 3 семестр</b>		<b>72</b>
Тема 1 Ознакомление с торговым предприятием	<b>Виды работ</b>	<b>6</b>
	1 Ознакомление с торговым предприятием	
	2 Ознакомление с торгово-технологическим оборудованием в торговом предприятии. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, торговый инвентарь и инструментарий	
Тема 2 Продажа зерномучных товаров	<b>Виды работ</b>	<b>6</b>
	1 Распознавание ассортимента основных видов зерномучных товаров.	
	2 осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3 подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4 обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 3. Продажа плодоовощных товаров	<b>Виды работ</b>	<b>6</b>
	1 Распознавание ассортимента основных видов плодоовощных товаров.	
	2 осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3 подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4 обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 4. Продажа кондитерских изделий	<b>Виды работ</b>	<b>6</b>
	1 Распознавание ассортимента основных видов кондитерских изделий.	
	2 осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3 подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	

	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 5. Продажа вкусовых товаров	<b>Виды работ</b>		<b>12</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов вкусовых товаров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 6. Продажа молока и молочных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов молочных товаров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 7. Продажа яиц и продуктов их переработки	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов яиц и яичных товаров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 8. Продажа пищевых жиров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов пищевых жиров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 9. Продажа мяса и мясных продуктов	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов мясных товаров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением	

		основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 10. Продажа рыбы и рыбных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>12</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов рыбных товаров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
<b>МДК.01.02 Продажа непродовольственных товаров 4 семестр</b>			<b>72</b>
Тема 1 Ознакомление с торговым предприятием	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Ознакомление с торговым предприятием	
	4	Ознакомление с торгово-технологическим оборудованием в торговом предприятии. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, торговый инвентарь и инструментарий	
Тема 2. Продажа текстильных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов текстильных товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	подготавливать товаров к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 3. Продажа швейно-трикотажных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов швейно-трикотажных товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 4. Продажа обувных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>

	1	Распознавание ассортимента основных видов обувных товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема5.. Продажа парфюмерно-косметических товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов парфюмерно-косметических товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 6. Продажа металлохозяйственных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов металлохозяйственных товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 7. Продажа электробытовых товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов электробытовых товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 8. Продажа галантерейных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов галантерейных товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	

	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 9. Продажа культурно-бытовых товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов культурно-бытовых товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 10. Продажа бытовых химических товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов товаров бытовой химии. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 11. Продажа силикатных товаров	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов силикатных товаров.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
Тема 12. Продажа изделия из пластических масс	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	Распознавание ассортимента основных видов изделий из пластических масс.	
	2	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга	
	3	Подготавливать товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.	
	4	обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте	
<b>ПМ.02 Работа на контрольно-кассовой и расчеты с покупателями 4 семестр</b>			<b>36</b>
Тема 1. Эксплуатация контрольно-кассовых машин (ККМ) и	<b>Виды работ</b>		<b>18</b>
	1	осуществлять подготовку ККМ различных видов к работе и соблюдать правила эксплуатации	

компьютерной техники		ККМ и компьютерной техники	
	2	выполнять расчетные операции с покупателями	
	4	осуществлять контроль за наличием расходных материалов: кассовой ленты для ККМ, бланков приходных и расходных ордеров.	
	5	устранять простейшие неисправности при работе на ККМ	
	6	соблюдать технику безопасности при работе на ККМ различных видов, банковских терминалах	
Тема 2 Выполнение расчетов с покупателями	<b>Виды работ</b>		<b>12</b>
	1	осуществлять денежные расчёты с покупателями за товары и услуги с использованием платежных средств наличного и безналичного расчета	
Тема 3. Оформление витрин в прикассовой зоне	<b>Виды работ</b>		<b>6</b>
	1	осуществлять проверку количества, веса, метража, парности, ярлыка, пломбы	
	2	осуществлять цены и качества товаров	
<b>ИТОГО</b>			<b>180</b>

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебных кабинетов:

Мастерская «Учебный магазин»

#### **Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:**

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

шкаф для хранения учебных пособий

МФУ

торгово-техническое оборудование

кассовый бокс

горка пристенная

горка островная

прилавок торговый

прилавок демонстрационный

табурет универсальный со ступенькой

стеллаж

контрольно-кассовая машина

онлайн-касса

pos-система

денежный ящик

детектор банкнот

сканер считывания штриховых кодов

весы электронные торговые

витрина

рекламно-выставочный инвентарь (муляжи товаров, манекены, держатели для одежды, подставки, ценникодержатели, инвентарные корзины и др.)

компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с выходом в интернет

экран (доска)

мультимедиапроектор

комплект методических материалов

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

#### **Печатные издания:**

1. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учебное пособие / В. Ф. Кащенко, Л. В. Кащенко. – Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2021.- 398 с. : ил. – (ПРОФИЛЬ). - URL: [znanium.com](http://znanium.com)

#### **Электронные издания:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]:

учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 2-е изд., - Москва: Юрайт, 2023. - 382 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblioonline.ru](http://www.biblioonline.ru)

2. Жулидов, С. И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / С. И. Жулидов - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИД Форум : ИНФРА-М, 2023. - 350 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com>.

3. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс]: учебник для СПО / С. Л. Калачев. - 2-е изд., перераб. и доп. -

Москва : Юрайт, 2023. - 478 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

4. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учебное пособие / В. Ф. Кащенко, Л. В. Кащенко. – Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2021.- 398 с. : ил. – (ПРОФИль). - URL: [znanium.com](http://znanium.com).

5. Павлова Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров. [Электронный ресурс] : учеб. пособ. / Т. С. Павлова - Москва: ИНФРА-М, 2023. - 221 с. - (СПО). - Режим доступа: <http://znanium.com>

6. Российская Федерация. Закон. О защите прав потребителей: федер.закон № 2300-1 от 07.02.1992 (в ред. от 23.11.2009 с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010) – М.: Ось-89, 2011. – 48 с.

7. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / О. В.

Памбухчиянц. – 4–е изд.,- Москва: Дашков и К, 2022. - 296 с. - Режим доступа:

<https://e.lanbook.com> 8. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / В. Ф. Кащенко, Л. В. Кащенко. – Москва : ИНФРА-М, 2021.- 398 с. : ил. – (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <https://znanium.com> доступ после регистрации. - Текст :

электронный.

9. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для СПО / Г. И. Беляков. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 740 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru) доступ после регистрации. - Текст : электронный.

10. Российская Федерация. Закон. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов или расчётов с использованием платёжных карт: федер.закон № 54-ФЗ от 22 мая 2003 г., (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс.

11. Российская Федерация. Закон. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер.закон № 261-ФЗ от 23 ноября 2009: [Принят Гос. Думой 11 ноября 2009г.: одобр. Советом Федерации 18 ноября 2009 г.] (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс.

12. Правила продажи отдельных видов товаров (Постановление Правительства РФ от 19.01.98 № 55 с изменениями и дополнениями) (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс.

13. Российская Федерация. Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, утвержденными Минфином России от 30.08.93 № 104, (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс.

14. <http://www.e-college.ru> - А.В. Аверин, Товароведение, экспертиза и стандартизация. Учебный курс (учебно-методический комплекс)

15. <http://ru.wikipedia.org/wiki> - Заглавная страница. Википедия - свободная Энциклопедия

16. <http://www.tovaroved.org> - Информационный портал о товарах и производителях

17. <http://www.znaytovar.ru> - Товароведение и экспертиза продовольственных, непродовольственных товаров

18. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) –сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»
19. [www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru)-сайт «Современная торговля»
20. [www.garant.ru](http://www.garant.ru)-справочно-правовая система Гарант.
21. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)-справочно-правовая система Консультант Плюс.