

**Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства освіти і науки України
від «04» березня 2019 р. № 290

***Стандарт професійної
(професійно-технічної) освіти***

СП(ПТ)О 5220. G 47.1-2 – 2018

Професія: Продавець непродовольчих товарів

Код: 5220

Кваліфікації:

продавець непродовольчих товарів 3-го розряду,
продавець непродовольчих товарів 4-го розряду,
продавець непродовольчих товарів 5-го розряду

***Видання офіційне
Київ – 2019***

Інформація про робочу групу Розробники

- Васильчук В. А.** – директор Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.
- Багмут О. М.** – завідувач сектору наукового та навчально-методичного забезпечення модернізації змісту професійної освіти ІМЗО МОН України.
- Бовсунівська І. В.** – директор ТОВ «ЕКО».
- Градовський П. М.** – директор ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Дятел Ю. В.** – заступник директора ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Єфімова Н. О.** – директор департаменту роздрібної торгівлі ТОВ ТК «Полісся-Продукт».
- Загацька А. М.** – начальник відділу організації професійного навчання безробітних Житомирського обласного центру зайнятості.
- Костюк Л. С.** – викладач ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Лопатюк Т. В.** – викладач ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Нагаєвська І. О.** – методист Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.
- Синюшко В. М.** – викладач ДНЗ «Центр сфери обслуговування м.Житомира».
- Теслюк Н. І.** – методист ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».

Науковий консультант

- Паржницький В. В.** – начальник відділу наукового та навчально-методичного забезпечення змісту професійної освіти ІМЗО МОН України, канд. пед. наук.

Літературний редактор

- Муренко В. Л.** – методист Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.

Технічний редактор

- Нагаєвська І. О.** – методист Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.

Керівники проекту

- Кучинський М. С.** – директор департаменту професійної освіти Міністерства освіти і науки України.
- Мірошниченко К. Б.** – заступник директора – начальник відділу змісту та організації навчального процесу департаменту професійної освіти Міністерства освіти і науки України

Загальні положення

Стандарт професійної (професійно-технічної) освіти (далі – СП(ПТ)О) з професії 5220 Продавець непродовольчих товарів розроблено відповідно до Конституції України, законів України «Про освіту», «Про професійну (професійно-технічну) освіту», «Про професійний розвиток працівників», «Про зайнятість населення», «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності», постанови Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 № 1341 «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій», розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.12.2016 № 1077 «Про затвердження Плану заходів із впровадження Національної рамки кваліфікацій на 2016-2020 роки», розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 № 275-р «Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року», Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників: Випуск 65, «Торгівля та громадське харчування», Розділ «Робітники», погоджений з Міністерством праці та соціальної політики України від 12.10.1999 та затверджений наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків та торгівлі України від 30.11.1999 № 918, та інших нормативно-правових документів і є обов'язковим для виконання всіма закладами професійної (професійно-технічної) освіти, підприємствами, установами та організаціями, незалежно від їх підпорядкування та форми власності, що здійснюють (або забезпечують) підготовку (підвищення кваліфікації, перепідготовку) кваліфікованих робітників.

Стандарт професійної (професійно-технічної) освіти містить:

- титульну сторінку;
- інформацію про робочу групу з розроблення СП(ПТ)О;
- загальні вимоги щодо реалізації СП(ПТ)О;
- загальнопрофесійний навчальний блок;
- перелік навчальних модулів та професійних компетентностей;
- перелік ключових компетентностей;
- умовні позначення, що використовуються у СП(ПТ)О;
- сферу професійної діяльності випускника;
- специфічні вимоги до робітника з даної професії;
- вимоги до кожної професійної кваліфікації.

Загальні вимоги щодо реалізації СП(ПТ)О

Підготовка кваліфікованих робітників за професією Продавець непродовольчих товарів включає первинну професійну підготовку, перепідготовку та підвищення професійної кваліфікації. Підготовка за кожною професійною кваліфікацією ґрунтується на компетентнісному підході та структурується за модульним принципом. Навчальний модуль – логічно завершена складова СП(ПТ)О, що формується на основі кваліфікаційної характеристики (далі – КХ) та/або, за наявності,

професійного стандарту (далі – ПС), потреб розвитку галузі, сучасних технологій та новітніх матеріалів.

Структура навчального модуля включає перелік компетентностей та їх зміст. Засвоєння навчального модуля може підтверджуватися відповідним документом (сертифікат/посвідчення/свідоцтво), що видається закладом професійної (професійно-технічної) освіти.

СП(ПТ)О визначає три групи компетентностей: загальнопрофесійні, ключові та професійні. Компетентність/компетентності – здатність особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, уміння, морально-етичні цінності та інші особистісні якості.

Загальнопрофесійні компетентності – знання та уміння, що є загальними (спільними) для професії. Якщо навчання здійснюється безперервно на декілька професійних кваліфікацій, то загальнопрофесійні компетентності набуваються один раз – перед оволодінням навчальним матеріалом початкової професійної кваліфікації.

Ключові компетентності – загальні здібності й уміння (психологічні, когнітивні, соціально-особистісні, інформаційні, комунікативні), що дають змогу особі розуміти ситуацію, досягати успіху в особистісному і професійному житті, набувати соціальної самостійності та забезпечують ефективну професійну й міжособистісну взаємодію (набуваються впродовж всього терміну навчання поза робочим навчальним планом).

Професійні компетентності – знання та уміння особи, які дають їй змогу виконувати трудові функції, швидко адаптуватися до змін у професійній діяльності та є складовими відповідної професійної кваліфікації.

У закладах професійної (професійно-технічної) освіти тривалість первинної професійної підготовки встановлюється відповідно до професійної кваліфікації, яку набуває здобувачі освіти, що визначається робочим навчальним планом.

При організації підвищення професійної кваліфікації, перепідготовки або професійної підготовки на виробництві строк професійного навчання визначається за результатами вхідного контролю. Вхідний контроль знань, умінь та навичок здійснюється відповідно до законодавства.

Навчальний час здобувача освіти визначається обліковими одиницями часу, передбаченого для виконання навчальних програм професійної (професійно-технічної) освіти.

Обліковими одиницями навчального часу є:

академічна година тривалістю 45 хвилин;

урок виробничого навчання, тривалість якого не перевищує 6 академічних годин;

навчальний день, тривалість якого не перевищує 8 академічних годин;

навчальний тиждень, тривалість якого не перевищує 36 академічних годин.

Навчальний (робочий) час здобувача освіти в період проходження виробничої практики встановлюється залежно від режиму роботи підприємства, установи, організації відповідно до законодавства.

Професійно-практична підготовка здійснюється в навчальних майстернях, лабораторіях, на навчальних полігонах, навчально-виробничих дільницях та безпосередньо на робочих місцях підприємств.

Вимоги до кожної професійної кваліфікації включають:

- кваліфікаційну характеристику;
- вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівня, професійної кваліфікації осіб;
- типову навчальну програму;
- типовий навчальний план;
- перелік основних засобів навчання.

Типова програма підготовки кваліфікованих робітників для кожної професійної кваліфікації визначає перелік навчальних модулів, перелік та зміст професійних компетентностей.

Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників для кожної професійної кваліфікації включає розподіл навчального навантаження між загальнопрофесійною, професійно-теоретичною та професійно-практичною підготовкою; консультації; кваліфікаційну атестацію. У типовому навчальному плані визначено загальну кількість годин для оволодіння професійною кваліфікацією та розподіл годин між навчальними модулями.

Для оволодіння специфікою діяльності за спеціалізаціями - модуль ПНТС 3.4 відводиться загалом 187 годин, з яких на оволодіння кожною професійною компетентністю (ПНТС – 3.4.1-3.4.11) відводиться по 17 год. з яких: 4 год. – на професійно-теоретичну підготовку та 13 год. – на професійно-практичну підготовку.

Робочі навчальні плани та програми для підготовки кваліфікованих робітників розробляються закладами професійної (професійно-технічної) освіти за погодженням з роботодавцями та органами управління освітою на основі типових навчальних планів та типових навчальних програм.

Робочі навчальні плани підготовки кваліфікованих робітників визначають графік навчального процесу, навчальні предмети, їх погодинний розподіл та співвідношення між загальнопрофесійною, професійно-теоретичною та професійно-практичною підготовкою.

Робочі навчальні програми для підготовки кваліфікованих робітників визначають зміст навчальних предметів відповідно до компетентностей та тематичний погодинний розподіл відповідно до робочих навчальних планів.

Перелік основних засобів навчання за кожною професійною кваліфікацією розроблено відповідно до потреб роботодавців, сучасних технологій та матеріалів.

За результатами здобуття кожної професійної кваліфікації проводиться державна або проміжна (поетапна) кваліфікаційна атестація, що передбачає оцінювання набутих компетентностей й визначається параметрами: «знає – не знає»; «уміє – не вміє». Поточне оцінювання проводиться відповідно до чинної нормативно-правової бази.

Заклади професійної (професійно-технічної) освіти, органи управління

освітою, засновники організовують та здійснюють поточний, тематичний, проміжний і вихідний контроль знань, умінь та навичок здобувачів освіти, їх кваліфікаційну атестацію. Представники роботодавців, їх організацій та об'єднань долучаються до тематичного, вихідного контролю знань, умінь та навичок учнів (слухачів) та безпосередньо беруть участь у кваліфікаційній атестації.

Після завершення навчання кожен здобувач освіти повинен уміти самостійно виконувати всі роботи, передбачені кваліфікаційною характеристикою, технологічними умовами і нормами, встановленими в галузі.

Навчання з охорони праці проводиться відповідно до вимог чинного законодавства Про охорону праці. При складанні робочих навчальних планів та програм необхідно врахувати, що для початкового навчання (професійної підготовки) на теоретичну частину предмета «охорона праці», що входить до загальнопрофесійного блоку, потрібно виділити не менше 30 годин навчального часу, а при підвищенні професійної кваліфікації та перепідготовці – не менше 15 годин навчального часу (п.2.3. Типового положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці, затвердженого наказом Державного комітету України з нагляду за охороною праці від 26.01.2005 [№15](#), зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 15.02.2005 за №231/10511 (із змінами).

Вивчення специфічних професійних питань з охорони праці необхідно здійснювати в курсах спеціальних та загальнотехнічних дисциплін – з метою поєднання технологічної підготовки з підготовкою з охорони праці, а робочі навчальні програми цих навчальних предметів повинні включати відповідні питання безпеки праці.

До самостійного виконання робіт здобувачі освіти допускаються лише після навчання й перевірки знань з охорони праці.

Кваліфікаційна пробна робота проводиться за рахунок часу, відведеного на виробничу практику. Перелік кваліфікаційних пробних робіт розробляється закладами професійної (професійно-технічної) освіти, підприємствами, установами та організаціями відповідно до вимог кваліфікаційних характеристик, потреб роботодавців, сучасних технологій та новітніх матеріалів.

Критерії кваліфікаційної атестації випускників розробляються закладом професійної (професійно-технічної) освіти разом з роботодавцями і ґрунтуються на компетентнісному підході відповідно до вимог кваліфікаційної характеристики, потреб роботодавців, сучасних технологій та новітніх матеріалів і погоджуються з регіональними органами освіти.

Здобувачу освіти, який опанував освітню програму й успішно пройшов кваліфікаційну атестацію за однією професійною кваліфікацією, присвоюється освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» з набутої професії та видається свідоцтво державного зразка про присвоєння (підвищення) професійної кваліфікації.

Здобувачу освіти, який опанував освітню програму й успішно пройшов

кваліфікаційну атестацію за двома й більше професійними кваліфікаціями, присвоюється освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» з набутої професії та видається диплом державного зразка.

Здобувачам освіти, які достроково припинили навчання в закладі професійної (професійно-технічної) освіти, присвоюється відповідна професійна кваліфікація за результатами попередньої кваліфікаційної атестації та видається свідоцтво державного зразка про присвоєння (підвищення) професійної кваліфікації.

Умовні позначення, що використовуються в цьому СП(ПТ)О:

ЗПК – загальнопрофесійна компетентність;

КК – ключова компетентність;

ПК – професійна компетентність;

ПНТ 3 – продавець непродовольчих товарів 3-го розряду;

ПНТ 4 – продавець непродовольчих товарів 4-го розряду;

ПНТ 5 – продавець непродовольчих товарів 5-го розряду;

ПНТС – продавець непродовольчих товарів за спеціалізацією.

Сфера професійної діяльності КВЕД ДК 009:2010

Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотransпортних засобів і мотоциклів. Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотransпортними засобами.

Загальнопрофесійний блок та зміст загальнопрофесійних компетентностей

Позначення	Загально-професійні компетентності	Зміст загальнопрофесійних компетентностей
ЗПК 1	Оволодіння основами правових знань	Знати: законодавчо-нормативні документи України, які регулюють трудові відносини в Україні; закон «Про захист прав споживачів»; сутність понять «трудове право», «трудова книжка», «трудовий договір», «контракт», «трудова дисципліна», «цивільне право», «адміністративні правопорушення»; «кримінальне право»; «господарське правопорушення»; порядок прийому та звільнення з роботи; робочий час і час відпочинку, правила та порядок оформлення відпустки; положення, зміст, форми та строки укладання трудового договору, контракту; матеріальну відповідальність сторін трудового договору; підстави припинення трудового договору; соціальні гарантії та чинний соціальний захист на підприємстві; види адміністративних правопорушень та стягнень у торгівлі; основи кримінального права; відповідальність за порушення прав споживачів; дії споживачів у разі порушень їх прав; функції господарсько-правової відповідальності та її види; кримінальну відповідальність за господарські злочини. Уміти: вирішувати проблемні ситуації щодо порушення трудового права, адміністративної та кримінальної відповідальності у торгівлі; запобігати та вирішувати

		ситуації щодо порушення прав споживачів
ЗПК 2	Оволодіння основами галузевої економіки і підприємництва	Знати: сутність понять «ринок», «інфраструктура ринку», «підприємництво», «попит», «пропозиція», «конкуренція», «монополія», «ціна», «прибуток», «рентабельність», «заробітна плата», «податкова система», «маркетинг», «статут», «бізнес-план»; основи торгівлі в ринкових умовах: види торгівлі, її функції та характеристики; основи підприємництва в торгівлі; види підприємств оптової та роздрібною торгівлі; види заробітної плати, надбавки, доплати, матеріальне стимулювання праці персоналу підприємств торгівлі; оподаткування торговельних підприємств; основи ціноутворення у ринковій економіці, порядок формування ціни та торговельної націнки на товар; елементи інфраструктури ринку непродовольчих товарів; основні напрямки державного регулювання, ліцензування, патентування комерційної підприємницької діяльності; технологію заснування власної справи; порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності; порядок і технологію складання бізнес-плану. Уміти: проводити розрахунок ціни на товар з урахуванням торговельної націнки, складати бізнес-план
ЗПК 3	Оволодіння основами енергозбереження, енергоменеджменту роботи	Знати: основи та принципи раціонального використання енергоресурсів та матеріалів у професійній діяльності. Уміти: раціонально використовувати енергоресурси та ефективно експлуатувати торговельно-технологічне обладнання
ЗПК 4	Оволодіння основами інформаційних технологій	Знати: сутність понять «автоматизація торгівлі», «автоматизовані системи управління торговельним підприємством та торговельно-технологічним процесом», види сучасних інформаційних систем та програм автоматизації на підприємствах торгівлі, структуру автоматизованого робочого місця продавця, його технічне та програмне забезпечення. Уміти: експлуатувати автоматизоване робоче місце продавця та відповідне технічне та програмне забезпечення
ЗПК 5	Оволодіння основними термінами іноземної мови за професійним спрямуванням	Знати: основні поняття та терміни форм звертання (зустріч, вітання, знайомство, прощання, ствердження, схвалення, згода, відмова, побажання, подяка, вибачення, прохання) іноземною мовою; назви товарів та їх презентацію за групами, видами та різновидами, підрахунок вартості товару. Уміти: володіти основними поняттями та термінами форм звертання; володіти іноземною мовою в межах розмовного та професійного мінімуму
ЗПК 6	Оволодіння основами психології та етики ділових відносин	Знати: загальні основи психології торгівлі, психології праці; особливості психічних процесів, стани та властивості особистості; психологічні особливості спілкування продавця з покупцем, принципи професійної поведінки та етики ділових відносин у колективі; психологічні аспекти процесу реалізації товару;

		психологічні «типи покупців» та особливості їх обслуговування; психологічні особливості конфліктів та шляхи їх вирішення; психологічні особливості управління персоналом. Уміти: будувати діалог з покупцем під час продажу товару з дотриманням культури спілкування; принципів професійної поведінки та етики ділових відносин, вирішувати різноманітні складні ситуації, які виникають під час обслуговування покупців; попереджувати та розв'язувати конфліктні ситуації як з покупцями, так і у колективі
ЗПК 7	Оволодіння основами маркетингу та менеджменту персоналу	Знати: сутність понять «маркетинг», «маркетингові дослідження», «маркетингові стратегії», «менеджмент персоналу», «управління персоналом», «функції менеджменту»: «планування», «організація», «мотивація», «управлінське рішення», «контроль», «регулювання»; «стилі лідерства та керівництва», «методи управління персоналом»; методи просування товару до споживача; порядок підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Уміти: розрізняти функції менеджменту; проводити маркетингові дослідження, використовувати маркетингові стратегії, визначати етапи підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень
ЗПК 8	Дотримання та виконання вимог з охорони праці, правил дорожнього руху, промислової і пожежної безпеки, електробезпеки, виробничої санітарії	Знати: основні вимоги державних нормативних актів і відомчих наказів з охорони праці та міри відповідальності за їх порушення; правила дорожнього руху; основи пожежної безпеки, електробезпеки, гігієни праці та виробничої санітарії, правила проходження медичних оглядів; правила безпечної експлуатації обладнання; основні види потенційних небезпек та їх наслідки у професійній діяльності; причини виникнення нещасних випадків і аварій на підприємствах, що приводять до травмування працівників, професійних захворювань та отруєнь; план ліквідації аварійних ситуацій та їх наслідків; правила та засоби надання долікарської допомоги потерпілим у разі нещасних випадків. Уміти: організовувати робоче місце згідно з вимогами протипожежної та електробезпеки; підтримувати робочі місця в межах вимог санітарних норм і правил гігієни праці; користуватися засобами індивідуального та колективного захисту, первинними засобами пожежогасіння; діяти в аварійних ситуаціях відповідно до плану евакуації та ліквідації аварій; надавати долікарську допомогу потерпілим у разі нещасних випадків під час аварій; використовувати, у разі необхідності, засоби попередження і усунення природних і непередбачених виробничих негативних явищ (пожежі, аварії, повені); забезпечувати чистоту й порядок у приміщеннях і на прилеглих до них територіях; дотримуватися трудової і виробничої дисципліни, правил і норм охорони праці, правил дорожнього руху, вимог виробничої санітарії і

		гігієни, протипожежного захисту
ЗПК 9	Оволодіння основами організації та технології торговельних процесів	Знати: законодавчо-нормативні документи України, які регулюють відносини у торгівлі: «Порядок провадження торговельної діяльності і правила торговельного обслуговування населення», «Правила роздрібно торгівлі непродовольчими товарами»; сутність понять «торгівля», «функції торгівлі», «роздрібна торговельна мережа», «торговельно-технологічний процес», «робоче місце продавця», «споживчий попит», «реклама»; «розміщення товарів», «викладка товарів»; «мерчандайзинг»; види роздрібно торгівельної мережі; типізацію та спеціалізацію торговельних підприємств; види приміщень магазинів; форми та методи роздрібного продажу товарів; державні та громадські органи контролю в торгівлі; основні етапи торговельно-технологічного процесу; види, призначення та вимоги до немеханічного устаткування, торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю. Уміти: розпізнавати види роздрібно торгівельної мережі, типізацію та спеціалізацію торговельних підприємств, види приміщень магазинів, методи роздрібного продажу товарів; розпізнавати види та визначати призначення немеханічного устаткування, торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю
ЗПК 10	Оволодіння основами товарознавства непродовольчих товарів	Знати: сутність понять «товар», «товарознавство»; предмет і зміст товарознавства; основні категорії товарознавства: споживні властивості непродовольчих товарів та їх показники; основні правила, ознаки та види класифікації непродовольчих товарів; види, властивості та показники асортименту товарів; груповий асортимент непродовольчих товарів; основні терміни визначення якості товарів: показники якості та методи їх визначення, дефекти товарів, ознаки сортності, контроль якості товарів; вимоги стандартизації та сертифікації товарів. Уміти: аналізувати та оцінювати споживні властивості товарів; розпізнавати асортимент товарів; виявляти, характеризувати та оцінювати дефекти і показники якості товарів
ЗПК 11	Оволодіння основами обліку та звітності	Знати: сутність понять «облік», «господарський облік», «документ», «документація», «реквізит документа», «документообіг»; «матеріальна відповідальність», «матеріально відповідальна особа»; «переоцінка», «інвентаризація»; види обліку, облікові вимірники; види документів та їх реквізити; вимоги до оформлення документів; порядок зберігання документів; види та форми матеріальної відповідальності у торгівлі; види переоцінки товарів. Уміти: розпізнавати види документів та їх реквізити
ЗПК 12	Оволодіння основами роботи на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: сутність поняття «реєстратори розрахункових операцій» (РРО); Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; значення та переваги застосування РРО у сфері торгівлі; основні операції та

		фіскальні можливості РРО; сучасні типи та моделі РРО; основні параметри та технічні можливості РРО; види касових стрічок, термін зберігання контрольної стрічки; основні блоки РРО, їх характеристику та призначення; режими роботи РРО; відмінні особливості будови та роботи різних типів та моделей РРО. Уміти: розпізнавати типи та моделі РРО, основні блоки РРО; режими роботи РРО; визначати відмінні особливості будови та роботи різних типів та моделей РРО
--	--	--

Перелік навчальних модулів та професійних компетентностей (ПНТ – продавець непродовольчих товарів 3-го, 4-го, 5-го розрядів

Код модуля	Професійна компетентність	Найменування навчального модуля та компетентності
Модуль ПНТ – 3		
ПНТ – 3.1	Організація торговельно-технологічного процесу	
	ПНТ – 3.1.1	Приймання товарів
	ПНТ – 3.1.2	Зберігання товарів
	ПНТ – 3.1.3	Підготовка робочого місця продавця
	ПНТ – 3.1.4	Підготовка товарів до продажу
	ПНТ – 3.1.5	Розміщення та викладка товарів
	ПНТ – 3.1.6	Продаж товарів, обслуговування покупців
ПНТ – 3.2	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	
	ПНТ – 3.2.1	Робота на реєстраторах розрахункових операцій на початок робочого дня
	ПНТ – 3.2.2	Поточна робота на реєстраторах розрахункових операцій
	ПНТ – 3.2.3	Заклучні операції на реєстраторах розрахункових операцій
ПНТ – 3.3	Підготовка товарів до інвентаризації	
	ПНТ – 3.3.1	Підготовка товарів до інвентаризації
ПНТС-3.4	Оволодіння специфікою діяльності за спеціалізаціями	
	ПНТС-3.4.1	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі текстильних товарів
	ПНТС-3.4.2	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі швейних, трикотажних, хутряних, овчино-шубних товарів та головних уборів
	ПНТС-3.4.3	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі взуття
	ПНТС-3.4.4	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі парфумерно-косметичних товарів
	ПНТС-3.4.5	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі галантерейних товарів
	ПНТС-3.4.6	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі електропобутових та посудно-господарчих товарів
	ПНТС-3.4.7	Організація торговельно-технологічного процесу у відділах товарів культурно-побутового призначення
	ПНТС-3.4.8	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин
	ПНТС-3.4.9	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі

		меблів та килимових виробів
	ПНТС-3.4.10	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму
	ПНТС-3.4.11	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі лісоматеріалів та будівельних матеріалів
Модуль ПНТ – 4		
ПНТ – 4.1	Організація торговельно-технологічного процесу	
	ПНТ – 4.1.1	Приймання товарів
	ПНТ – 4.1.2	Підготовка товарів до продажу
	ПНТ – 4.1.3	Розміщення та викладка товарів
	ПНТ – 4.1.4	Продаж товарів, обслуговування покупців
ПНТ – 4.2	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	
	ПНТ – 4.2.1	Завершення роботи на реєстраторах розрахункових операцій
ПНТ – 4.3	Інвентаризація товарів	
	ПНТ – 4.3.1	Складання товарних звітів
	ПНТ – 4.3.2	Інвентаризація товарів
Модуль ПНТ – 5		
ПНТ – 5.1	Організація торговельно-технологічного процесу	
	ПНТ – 5.1.1	Приймання товарів
	ПНТ – 5.1.2	Продаж товарів, обслуговування покупців
ПНТ – 5.2	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	
	ПНТ – 5.2.1	Програмування товарів на РРО
	ПНТ – 5.2.2	Складання заявок на ремонт торгово-технологічного обладнання та РРО
ПНТ – 5.3	Інвентаризація товарів	
	ПНТ – 5.3.1	Складання документів та звітності
	ПНТ – 5.3.2	Інвентаризація товарів
ПНТ – 5.4	Менеджмент персоналу	
	ПНТ – 5.4.1	Менеджмент персоналу

Перелік ключових компетентностей

Здатність одержувати, сприймати, осмислювати, обробляти та використовувати інформацію з різних джерел, ефективно використовувати інформаційні технології для професійної діяльності.

Здатність усвідомлювати завдання, планувати його вирішення, використовуючи наявний досвід, приймати рішення у різних нестандартних ситуаціях, нести відповідальність за прийняті рішення та їх виконання, досягати поставленої мети.

Здатність ефективно застосовувати у професійній діяльності професійну лексику та термінологію під час спілкування, використовувати необхідні стратегії спілкування, залежно від ситуації, ефективно комунікувати з іншими.

Здатність постійно вчитись протягом життя, оцінювати власні професійні можливості та здібності і співвідносити їх з потребами ринку праці, бути мобільним та адаптивним.

Здатність аналізувати, узагальнювати, прогнозувати та оцінювати результати власної діяльності.

Здатність продуктивно працювати індивідуально, а також у складі команди, виконувати різні ролі й функції у колективі.

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів

3-го розряду

1. Кваліфікаційна характеристика

3-й розряд

Завдання та обов'язки. Готує робоче місце: перевіряє наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готує до роботи ЕККА або контрольно-касову книгу, отримує і готує пакувальний матеріал.

Готує товар до продажу, розпаковує, розглядає зовнішній вигляд виробу, комплектує, перевіряє експлуатаційні властивості, підprasовує.

Розміщує та викладає товари за групами, видами, сортами з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Заповнює та прикріплює ярлики ціни. Оформлює вітрини прилавків. Прибирає нереалізовані товари і тару.

Обслуговує покупців, показує товари, демонструє їх в дії, консультує щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснює відмірювання, зважування, підрахунок вартості покупки, зчитує сканером штрих-кодові позначки товару, відбиває вартість покупки на електронному контрольно-касовому апараті (ЕККА) (або перевіряти реквізити наданого чека), видає покупку.

Підраховує гроші (чеки) та здає їх в установленому порядку. Звіряє суму реалізації з показниками касового лічильника. Готує товари до інвентаризації.

Повинен знати: асортимент, якісні характеристики товарів певної групи та виробників товарів, зберігання, технічні можливості, ознаки браку; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцеві; перелік товарів належної якості, що не підлягають обміну (поверненню); правила підготовки товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових вітрин; правила розшифрування артикулів, штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; шкали розмірів і правила їх визначення; правила зберігання товарів і терміни їх реалізації; порядок використання товарно-касових книг; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів; порядок розрахунку з покупцями; правила поводження з тарою; порядок обміну товарів; правила продажу непродовольчих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Кваліфікаційні вимоги. Професійно-технічна освіта з присвоєнням кваліфікації «кваліфікований робітник» за професією продавця непродовольчих товарів 3 розряду, без вимог до стажу роботи або підвищення кваліфікації і стаж роботи за професією продавця непродовольчих товарів (на ринку) 2 розряду - не менше 1 року та кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 3 розряду.

Спеціалізації

Продавець швейних, трикотажних, хутряних, овчинно-шубних товарів та головних уборів. Приймає швейні, трикотажні, хутряні, овчинно-шубні товари та головні убори за кількістю та якістю. Перевіряє правильність надання інформації в маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, артикула, складу матеріалу, номера моделі, розміру, сорту, позначення стандарту або технічних умов. Забезпечує зберігання швейних, трикотажних, хутряних, овчинно-шубних товарів та головних уборів у відповідності до умов зберігання. При тривалому зберіганні періодично перекладає, просушує, очищає від пилу, пересипає антимолевыми препаратами. Розміщує у торговельному залі швейні, трикотажні, хутряні, овчинно-шубні товари та головні убори за розміром, зростом, повнотою, видом, статеві-віковими ознаками і ознаками сезонності. При продажі швейних, трикотажних, хутряних, овчинно-шубних товарів та головних уборів допомагає покупцю у їх виборі, ознайомлює його з асортиментом виробів, що є у продажу, із способами нагляду за виробами, особливо виготовленими із застосуванням хімічних волокон або клейових матеріалів. При продажу товару перевіряє якість та комплектність виробів. Вилучає з продажу неякісні або некомплектні товари. Пропонує покупцю супутні товари, додаткові платні послуги.

Продавець текстильних товарів. Приймає текстильні товари за кількістю, метражем, якістю. Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, артикула, назви волокон та їх процентного вмісту, ширини тканини або розміру штучного текстильного товару, сорту, позначення нормативного документа, дати випуску. Забезпечує зберігання текстильних товарів у відповідності до умов зберігання. При тривалому зберіганні обробляє вовняні тканини відповідними антимолевыми засобами. Розміщує текстильні товари у торговельному залі на острівних гірках, стендах, кронштейнах, столах і прилавках та іншому торговельному обладнанні. Групує текстильні товари за ознаками роду волокна, видів тканин, характеру обробки, кольору, малюнка та іншими ознаками. Консультує покупця щодо виду тканин та штучних виробів, груп, підгруп, до яких вони відносяться, взаємозамінності тканин, засобів догляду за текстильними товарами, роз'яснює цифрові позначення на виробках, ярликах, етикетках, інформує споживачів про наявні вади (дефекти) тканин, допомагає покупцю визначити необхідну кількість тканини для виготовлення швейного

виробу, а також підібрати відповідне оздоблення. Перевіряє відібраний товар – виявляє пошкодження, забруднення, інші зовнішні вади (дефекти), відміряє кількість. Замінює товар з дефектами на товар належної якості.

Продавець взуття. Приймає взуття за кількістю та якістю. Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, артикула (індексу), розміру, повноти, сорту, позначення нормативного документа. Забезпечує зберігання текстильних товарів у відповідності до умов зберігання. Розміщує взуття у торговельному залі за ознаками: характером пошиття (модельне, масового виробництва); видом (туфлі, черевики, чоботи тощо); розміром і повнотою; матеріалом виготовлення; статево-віковими ознаками та ознаками сезонності. Пропонує покупцю приміряти обидві навівпівпари взуття (при продажу дитячого взуття – обов’язкова наявність стопомірки).

Продавець електропобутових товарів. Приймає електропобутові товари за кількістю та якістю. Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, номінальної напруги (В), номінальної потужності (Вт), номінального струму (А), ступенів захисту від ураження електрострумом, позначення щодо захищеності від вологи, знаку заземлення, позначення нормативного документа, дати випуску. Перевіряє наявність технічного паспорта, гарантійного талона, інструкції по експлуатації, комплектність, маркувальні дані на індивідуальній упаковці електропобутових товарів. Забезпечує зберігання електропобутових товарів у відповідності до умов зберігання. Розміщує електропобутові товари в торговельному залі по підгрупах. Забезпечує наявність коротких анотацій на зразки електропобутових товарів. При продажу електропобутових товарів перевіряє у присутності покупця, їх якість, комплектність, наявність технічного паспорта, гарантійного талона (при необхідності), інструкції з експлуатації, точність міри або кількості (шнура, проводу, дрібних товарів).

Продавець телерадіотоварів. Приймає телерадіотовари: визначає цілісність упаковки, наявність та правильність заповнення супровідних документів, заводських пломб, повноту комплектації, відмічає збереження товарного вигляду, перевіряє укомплектованість їх інструкціями користування, паспортами, гарантійними талонами та іншою документацією. Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, класу та моделі апарата, позначення нормативного документа, дати випуску. Перевіряє маркувальні дані на індивідуальній упаковці: найменування підприємства-виробника, його адресу, назву товару, колір корпусу, попереджувальні знаки, дату випуску, позначення нормативного документа. Забезпечує зберігання телерадіотоварів у відповідності до умов зберігання. Розміщує телерадіотовари у торговельному залі по групах (телевізори, радіоприймачі, магнітофони, стереокомплекси тощо) залежно від класу, типу, джерел живлення, варіанту виконання, зовнішнього оформлення.

Групує телевізори по класах і розмірах, телевізори кольорового зображення окремо від телевізорів чорно-білого зображення. Здійснює продаж телерадіотоварів: перевіряє у присутності покупця якість, комплектність виробів, наявність технічного паспорта, інструкції з експлуатації, гарантійного талона, надає кваліфіковану консультацію щодо експлуатаційних характеристик товарів, відмінних ознак, призначення, властивостей окремих телерадіотоварів, методів випробування в дії, взаємозамінності виробів, способів догляду і режимів зберігання, гарантованих зобов'язань підприємства-виробника, адреси та найменування підприємств (майстерень) технічного обслуговування та ремонту виробів. Інформує покупця про наявність у продажу супутніх товарів і запасних деталей.

Продавець товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Приймає товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин. Перевіряє дату виготовлення і термін придатності товарів, які при тривалому зберіганні втрачають якість (клеї, олифи, лаки, емалі, фарби, деякі отрутохімікати, фотохімікати). Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, маси нетто або місткості, номера партії, терміну придатності, призначення та способу застосування, умов зберігання, попереджувальних написів та запобіжних заходів, дати виготовлення, позначення нормативного документа. Забезпечує зберігання товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин з урахуванням їх складу та призначення з дотриманням вимог правил пожежної безпеки, а також санітарних вимог щодо транспортування та зберігання товарів. При тривалому зберіганні товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин періодично оглядає їх, а в разі необхідності просушує, перевіряє цілісність і герметичність тари отрутохімікатів, лакофарбових товарів, клеїв тощо. Розміщує товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин у торговельному залі по групах.

Продавець меблів. Приймає меблі. Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, артикула, дати виготовлення, позначення нормативного документа, штампа ВТК. Забезпечує зберігання меблів у відповідності до умов зберігання. Продає меблі: виписує товарний чек, де зазначається номер або найменування торговельного підприємства, назва товару, перелік окремих виробів, які входять до складу набору (гарнітура), забарвлення та малюнок оздоблювальних, облицювальних матеріалів, фурнітури тощо, артикул, ціна, дата продажу, прізвище продавця.

Продавець товарів для фізичної культури, спорту, туризму. Перевіряє правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, артикула, моделі, марки, сорту, дати випуску, позначення нормативного

документа. Перевіряє цілісність упаковки, наявність та правильне заповнення супровідних документів, заводських пломб, повноти комплектації, збереження товарного вигляду, наявність інструкцій, технічних паспортів, гарантійних талонів, іншої документації. Забезпечує зберігання товарів для фізичної культури, спорту та туризму з додержанням вимог, передбачених попереджувальними знаками, зображеними на упаковці. Розміщує товари для фізичної культури, спорту та туризму у торговельному залі за групами за призначенням: інвентар і приладдя для гімнастики, легкої та важкої атлетики, спортивних поєдинків, водного та зимових видів спорту, спортивних ігор, туризму та альпінізму, мисливські та рибальські товари, велосипеди тощо. Забезпечує наявність коротких анотацій на зразки товарів. Здійснює продаж одягу та взуття для фізичної культури, спорту та туризму, згідно з особливостями продажу швейних, трикотажних товарів та взуття. При продажу товарів для фізичної культури, спорту та туризму перевіряє в присутності покупця їх якість, комплектність, наявність технічного паспорта, інструкції по експлуатації, гарантійного талона.

Продавець лісоматеріалів та будівельних матеріалів. Приймає лісоматеріали та будівельні матеріали, перевіряє їх кількість і якість, наявність деталей в комплекті, відповідність супровідним документам, паспортним даним. Забезпечує зберігання лісоматеріалів та будівельних матеріалів у відповідності до умов зберігання. Здійснює продаж лісоматеріалів та будівельних матеріалів.

Продавець парфумерно-косметичних товарів. Приймає парфумерно-косметичні товари. Перевіряє правильність надання інформації в маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, маси нетто або місткості, дати виготовлення, терміну придатності, групи товару, позначення нормативного документа, номера партії. Перевіряє якість парфумерно-косметичних товарів і мила туалетного за органолептичними показниками (зовнішній вигляд, прозорість, колір, запах, герметичність упаковки тощо), перевіряє маркування транспортної та споживчої тари, цілісність упаковки. Забезпечує зберігання парфумерно-косметичних товарів у відповідності до умов зберігання. Забезпечує наявність анотацій щодо призначення товару, правил застосування, його складу, умов зберігання. Під час продажу духів, одеколонів, туалетної води ознайомлює покупця з їх запахом за допомогою лакмусових папірців, які насичені цими виробами, а також зразків-понюшок, наданих виробником. Під час продажу парфумерно-косметичних товарів в аерозольній упаковці перевіряє роботу аерозольної головки шляхом натиснення клапана.

Продавець галантерейних товарів. Приймає галантерейні товари за кількістю та якістю. Перевіряє правильність надання інформації в маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, номера артикула, моделі, кольору, довжини (для метражних товарів), розмірів (для штучних виробів), сорту (при умові поділу на сорти), ступеню стійкості забарвлення (крім виробів із сировини натурального кольору), кількості відрізів (тюлеві, мереживні полотна),

способу прання, дати виготовлення, позначення нормативного документа. Забезпечує зберігання галантерейних товарів у відповідності до умов зберігання, протипожежних вимог. Розміщує галантерейні товари у торговельному залі. При продажу товару консультує покупця про властивість та якість матеріалів, з яких товари виготовлені, шкали розмірів і повнот, сучасний напрямок моди, засоби і правила зберігання та догляду за виробами.

Приклади робіт

1. Приймання товарів від постачальника.
2. Підготовка робочого місця продавця відділу до роботи.
3. Підготовка товарів до продажу у відділі.
4. Розміщення товарів на зберігання.
5. Розміщення та викладка товарів у відділі торговельного залу.
6. Обслуговування, консультування покупця щодо товарів.
7. Підготовка РРО до роботи.
8. Здійснення продажу товарів у відділі за допомогою РРО.
9. Виконання заключних операцій на РРО.
10. Підготовка товарів до інвентаризації.

2. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, професійної кваліфікації осіб, які навчатимуться за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду

2.1. При вступі на навчання

Повна або базова загальна середня освіта.

2.2. При підвищенні професійної кваліфікації

Освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів (на ринку) 2-го розряду; стаж роботи за професією не менше 1 року.

2.3. Після закінчення навчання

Повна або базова загальна середня освіта, професійна (професійно-технічна) освіта або професійна підготовка на виробництві, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду.

3. Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 3-го розряду

Загальний фонд навчального часу – 888 годин

№ з/п	Напрямок підготовки	Кількість годин					
		Всього годин	ЗПК	ПНТ- 3.1	ПНТ- 3.2	ПНТ- 3.3	ПНТС- 3.4*
1	Загальнопрофесійна підготовка	40	40				
2	Професійно-теоретична підготовка	277	65	118	25	25	44
3	Професійно-практична підготовка	550	39	260	86	26	143

4	Консультації	14					
5	Державна кваліфікаційна атестація (або поетапна атестація при продовженні навчання)	7					
6	Загальний обсяг навчального часу (без п.4)	874	144	378	111	51	187*

Примітки

1. Кваліфікаційна пробна робота виконується за рахунок часу, відведеного на професійно-практичну підготовку.
2. Години, відведені на консультації, враховуються в загальному фонді навчального часу.
3. *Для оволодіння специфікою діяльності за спеціалізаціями - модуль ПНТС 3.4 відводиться загалом 187 годин, з яких на оволодіння кожною професійною компетентністю (ПНТС – 3.4.1-3.4.11) відводиться по 17 год. з яких: 4 год. – на професійно-теоретичну підготовку та 13 год. – на професійно-практичну підготовку.

4. Типова програма з підготовки за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду (Зміст професійних компетентностей)

Позначення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
ПНТ-3.1. Організація торговельно-технологічного процесу		
ПНТ-3.1.1	Приймання товарів	Знати: нормативні документи щодо приймання товарів: інструкція «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю» № П-6, інструкція «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю №П-7», «Положення про постачання товарів народного споживання»; основні етапи процесу приймання товарів; порядок та організацію приймання товарів за кількістю та якістю; терміни приймання товарів; порядок документального оформлення приймання. Уміти: брати участь у прийманні товарів за кількістю та якістю; перевіряти наявність та правильність оформлення транспортних і супровідних документів; звіряти відповідність назви товарів та маркування товарів даним супровідних документів; виконувати підрахунок кількості тарних місць; виконувати підрахунок кількості товарних одиниць штучних товарів та зважування вагових товарів масою брутто та нетто; перевіряти якість товарів органолептичним методом; звіряти фактичну кількість та якість товарів із даними супровідних документів; документально оформлювати результати приймання; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни
ПНТ-3.1.2	Зберігання товарів	Знати: загальні основи організації зберігання товарів; значення правильного зберігання товарів; види та призначення технічних засобів для зберігання товарів на складі (піддони-палети, стійкові піддони, ящиківі піддони, підтоварники, стелажі, тара-обладнання, контейнери); основні етапи технологічного процесу зберігання товарів; основні технологічні операції при зберіганні товарів; правила, умови та терміни зберігання різних груп товарів з

		урахуванням їх призначення, властивостей, складу, з дотриманням принципу товарного сусідства, санітарних правил, вимог безпеки праці та протипожежної безпеки; порядок та способи укладання товарів на зберігання; дії продавця по створенню оптимального режиму зберігання у відповідності до умов зберігання та вимог, передбачених інформаційними попереджувальними знаками, зображеними на упакуванні; дії продавця у разі виявлення суттєвих порушень або відхилень від встановлених норм. Уміти: користуватися різними технічними засобами для зберігання товарів на складі; створювати оптимальний режим та умови зберігання товарів відповідно до спеціалізації; підтримувати необхідну температуру, освітлення, та відносну вологість повітря; розміщувати товари різних груп на зберігання; здійснювати вибір раціонального способу укладання товарів на зберігання; укладати товари на зберігання відповідно до нормативних умов; здійснювати спостереження, поточний догляд і контроль за зберіганням товарів; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни при розміщенні товарів на зберігання
ПНТ-3.1.3	Підготовка робочого місця продавця	Знати: поняття про робоче місце, значення правильної його організації; види робочих місць, вимоги до організації робочих місць; правила безпеки праці на робочому місці; порядок підготовки робочого місця продавця непродовольчих товарів; правила підготовки торговельно-технологічного обладнання, виробничого інвентарю, інструментів до роботи на робочому місці; порядок підготовки РРО до роботи; порядок отримання та підготовки пакувальних матеріалів; правила експлуатації та використання в торговельно-технологічному процесі різних видів сучасного торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю, інструментів, пакувальних матеріалів; інструкції з технічного обслуговування та експлуатації торговельно-технологічного обладнання; інструкції з технічного обслуговування та експлуатації РРО; правила догляду за робочим місцем; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни на робочому місці. Уміти: здійснювати підготовку робочого місця продавця залежно від форми організації торгівлі та улаштування торговельного обладнання; перевіряти наявність та справність торговельно-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, здійснювати підготовку до роботи торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю, інструментів, засобів вимірювання; отримувати і готувати пакувальні матеріали; здійснювати правильний догляд за робочим місцем; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни
ПНТ-3.1.4	Підготовка товарів до продажу	Знати: правила підготовки товарів до продажу; значення правильної підготовки товарів до продажу; загальні операції з підготовки товарів до продажу (розпакування та звільнення

		від транспортної тари; надання товарного вигляду; маркування, оформлення цінників; підготовка для подачі до торговельного залу) та специфічні операції з підготовки товарів до продажу (фасування дрібних товарів, чищення, прасування, намотування метражних товарів; комплектування подарункових наборів; перевірка роботи в дії); види тари; інформаційні маніпуляційні знаки на маркуванні тари, їх значення; правила поводження з тарою; правила переміщення підготовлених до продажу товарів у торговельну залу; види та правила безпечної експлуатації сучасного підйнятно-транспортного обладнання для переміщення товарів у торговельний зал; правила і норми безпеки праці, виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: виконувати загальні та специфічні операції з підготовки товарів до продажу; перевіряти та розшифровувати інформаційні знаки на маркуванні тари щодо поводження з товаром; розпаковувати товари, користуючись інструментами для відкриття тари із дотриманням вимог безпеки праці, проводити звільнення товарів від зовнішньої тари; розглядати зовнішній вигляд товарів, перевіряти їх цілісність, наявність інструкцій з експлуатації, технічних паспортів, гарантійних талонів, експлуатаційні властивості, комплектність товарів; перевіряти відповідність інформації на маркуванні та у супровідних документах; сортувати – виконувати групування товарів за товарними групами, видами, розмірами, сортами, виробниками, призначенням, іншими асортиментними ознаками; надавати товарам належного товарного вигляду: очищувати від пилу, усувати дрібні дефекти; фасувати дрібні товари; прасувати текстильні, швейні товари та товари швейної галантереї; намотувати метражні вироби; комплектувати набори з урахуванням попиту, сезону, моди; перевіряти технічно складні товари в дії; маркувати товари, оформлювати або отримувати цінники, закріплювати цінники за товарами; переміщувати товари до торговельного залу на робочі місця за допомогою сучасного підйнятно-транспортного обладнання; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни
ПНТ-3.1.4	Розміщення та викладка товарів	Знати: поняття «розміщення товарів», «викладка товарів»; види, призначення та правила використання немеханічного устаткування для розміщення та викладки товарів у торговельному залі; загальні вимоги до розміщення товарів; вимоги до розміщення товарів; принципи і правила викладки, мерчандайзингу товарів; сучасні способи викладки товарів; стандарти мерчандайзингу торговельного підприємства; планограму торговельного поля; види, призначення та правила використання демонстраційного обладнання та рекламно-виставкового інвентарю для оформлення прилавкових вітрин; порядок підготовки до рекламних та акційних продажів, презентацій товарів у торговельному залі; правила оформлення прилавкових вітрин. Уміти: здійснювати підготовку немеханічного устаткування

		для розміщення та викладки товарів у торговельному залі; розміщувати та викладати товари за виробниками, торговельними марками, призначенням, групами, видами, сортами, розмірами, сезонністю з урахуванням термінів зберігання (ротації), принципу товарного сусідства, частоти споживчого попиту, кольорових та емоційних ефектів, зручності роботи у торговельному залі на гірках, вітринах, прилавках, стендах, кронштейнах, вішалах, подіумах, контейнерах; розміщувати акційні, супутні товари у прикасовій зоні; розміщувати товари за планограмою торговельного поля із дотриманням стандартів мерчандайзингу торговельного підприємства; використовувати різні способи викладки: вертикальний, горизонтальний, декоративний, комбінований, дисплейний, палетний; користуватися рекламно-виставковим інвентарем при оформленні вітрин; перевіряти наявність цінників та правильність їх оформлення; заповнювати та прикріплювати цінники до товарів; прибирати нереалізовані товари та тару; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни під час розміщення та викладки товарів
ПНТ-3.1.5	Продаж товарів, обслуговування покупців	Знати: чинні нормативно-правові акти, які регулюють продаж товарів: «Порядок провадження торговельної діяльності і правила торговельного обслуговування населення», «Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами»; закон України «Про захист прав споживачів»; основні технологічні елементи процесу продажу товарів на торговельних підприємствах з різними методами продажу (традиційним методом через прилавки, методом самообслуговування, за зразками, з відкритою викладкою, за попередніми замовленнями покупців); акційні форми продажу; основні правила роботи торговельних підприємств; правила продажу непродовольчих товарів; стандарти обслуговування на торговельному підприємстві; форми розрахунків з покупцями; інструкцію про порядок ведення книги відгуків і пропозицій; асортимент, якісні характеристики, властивості та дефекти товарів та виробників товарів; технічні можливості, ознаки браку товарів; умови експлуатації, гарантійні терміни служби товарів; порядок розшифрування артикулів, штрихового коду товару, інформаційних знаків, цифрових позначень на виробках, ярликах, етикетках; способи показу і упакування товарів; прийоми підбору, примірювання, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; шкали розмірів, зросту, повноти і правила їх визначення; засоби і правила зберігання та догляду за товарами; перелік додаткових платних та безкоштовних послуг, що надаються покупцеві при продажу товарів; способи підрахування вартості покупки та суми здачі; порядок проведення розрахунку за товар з покупцем; правила експлуатації та використання під час продажу різних видів сучасного торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю, інструментів, пакувальних

		матеріалів; принципи професійної поведінки та норми професійної етики при обслуговуванні; причини виникнення, види, варіанти розвитку та способи запобігання і розв'язання конфліктних ситуацій. Уміти: використовувати чинні нормативно-правові акти у процесі продажу непродовольчих товарів та обслуговування покупців; створювати зручні умови для ознайомлення, вибору, примірювання товарів; обслуговувати покупців із дотриманням стандартів обслуговування торговельного підприємства, зустрічати покупця та виявляти його попит; надавати покупцеві допомогу у виборі товарів; здійснювати показ товарів, демонструвати в дії зразки технічно складних товарів; ознайомлювати з правилами користування товарами; надавати покупцеві кваліфіковану консультацію щодо сировини та матеріалів виготовлення, конструктивних особливостей різних видів товарів, їх призначення, основних властивостей, якості, засобів та правил догляду за товарами, цін, стану моди, поточного сезону, строку придатності (строку служби) товару, гарантійних зобов'язань підприємства-виробника, місцезнаходження та найменування підприємства технічного обслуговування та ремонту виробів відповідно до спеціалізації; роз'яснювати інформаційні знаки, цифрові позначення на виробках, ярликах, етикетках; допомагати на прохання покупця визначати кількість товару, підбирати відповідне оздоблення; здійснювати підбір, відмірювання, зважування, комплектування товарів; перевіряти якість і комплектність товарів; надавати покупцеві інформацію щодо обміну товарів, переліку товарів, що не підлягають обміну; здійснювати акційний продаж товарів; здійснювати підрахування вартості покупки, проводити розрахунок з покупцями за придбані товари; заповнювати гарантійні талони; надавати додаткові послуги; пакувати товари та видавати покупку; дотримуватися принципів професійної поведінки та норм професійної етики; дбати про позитивну реакцію покупця на покупку; працювати з книгою відгуків і пропозицій; попереджати та вирішувати конфліктні ситуації під час обслуговування
ПНТ-3.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ПНТ-3.2.1	Робота на реєстраторах розрахункових операцій на	Знати: закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; правила безпеки при підготовці РРО (реєстраторів розрахункових операцій) до роботи; види та типи РРО, їх призначення; основні блоки РРО та їх призначення; порядок підготовки робочого місця до роботи; порядок та етапи підготовки реєстраторів розрахункових операцій (РРО) до роботи; порядок отримання розмінних грошей та розміщення їх у грошовому ящику; порядок заправлення чекової стрічки, заправлення та оформлення початку контрольної стрічки; порядок отримання звітних документів на початок дня: нульового чеку (звіту Х); вимоги до оформлення та порядок використання Книги обліку розрахункових операцій (КОРО); правила і норми охорони

	початок робочого дня	праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: перевіряти справність та безпечність обладнання; готувати робоче місце до початку роботи; готувати до роботи сучасні реєстратори розрахункових операцій; отримувати розмінні гроші та розміщувати її у грошовому ящику; заправляти чекову та контрольну касові стрічки, оформлювати початок контрольної стрічки; отримувати звітні документи на початок дня: нульовий чек (звіт Х), «внесення службової суми»; перевіряти наявність усіх реквізитів, чіткість та якість друку на чеку; оформлювати документально початок роботи на РРО, оформлювати КОРО
ПНТ-3.2.2	Поточна робота на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; правила та інструкції з експлуатації сучасних реєстраторів розрахункових операцій (РРО); правила безпеки праці, санітарії та гігієни при роботі на РРО; порядок отримання різних видів чеків: чека на одну покупку, на збірну покупку, з підрахунком вартості покупки за кількістю, вагового товару, зі здачею, зі знижкою (надбавкою), з анульованою покупкою; реквізити різних видів чеків; технологію та форми розрахунку з покупцями; порядок та правила розрахунків різними способами; порядок проведення розрахунку на реєстраторах розрахункових операцій; стандарти обслуговування на підприємстві; порядок повернення коштів за товари; найпростіші несправності, типові помилки у роботі РРО та способи їх усунення; дії продавця у разі тимчасового припинення роботи РРО. Уміти: проводити підрахунок вартості покупки на реєстраторі розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити поданого чека); проводити розрахунки з покупцями за готівку або у безготівковій формі за платіжними картками, зі знижками, в кредит на сучасних РРО з дотриманням стандартів обслуговування; зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару; отримувати різні види чеків: чека на одну покупку, на збірну покупку, з підрахунком вартості покупки за кількістю, вагового товару, зі здачею, зі знижкою (надбавкою), з анульованою покупкою; оформлювати повернення коштів за товари; усувати незначні несправності у роботі РРО; вирішувати ситуацію у разі тимчасового припинення роботи РРО

ПНТ-3.2.3	Заклучні операції на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; порядок проведення заключних операцій на РРО; порядок використання Книги обліку розрахункових операцій та касової книги; порядок отримання звітних документів (денного звіту Х, фіскального звіту з обнулінням Z), порядок проведення «винесення службової суми» з каси; порядок складання покупного опису та здавання торговельної виручки до головної каси або інкасатору. Уміти: виконувати заключні операції на РРО; отримувати звітні документи (денний звіт Х, звіти з обнулінням Z); проводити інкасацію («винесення готівки з каси»); здійснювати підрахунок грошей (чеків) у касі, складати покупний опис та здавати їх у встановленому порядку у головну касу або інкасатору; звіряти суму реалізації з показниками РРО; оформлювати КОРО у кінці робочого дня
ПНТ-3.3.1	Підготовка товарів до інвентаризації	Знати: завдання та види інвентаризації; терміни і порядок проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей; інструкцію про порядок проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, що перебувають на обліку в магазині; порядок підготовки товарів до інвентаризації матеріально-відповідальними особами. Уміти: готувати товари до інвентаризації; оформлювати інвентаризаційні ярлики
ПНТС-3.4. Оволодіння специфікою діяльності за спеціалізаціями		
ПНТС-3.4.1	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі текстильних товарів	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу текстильних товарів. Уміти: приймати текстильні товари за кількістю, метражем, якістю, перевіряти правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, артикулу, назви волокон та їх процентного вмісту, ширини тканини або розміру штучного текстильного товару, сорту, позначення нормативного документа, дати випуску; забезпечувати зберігання текстильних товарів відповідно до умов зберігання; під час тривалого зберігання обробляти вовняні тканини відповідними антимолевыми засобами; розміщувати текстильні товари у торговельному залі на острівних гірках, стендах, кронштейнах, столах і прилавках та іншому торговельному обладнанні; групувати текстильні товари за ознаками роду волокна, видів тканин, характеру обробки, кольору, малюнка та іншими ознаками; консультувати покупця щодо виду тканин та штучних виробів, груп, підгруп, до яких вони відносяться, взаємозамінності тканин, засобів догляду за текстильними товарами, роз'яснювати цифрові позначення на виробках, ярликах, етикетках, інформувати споживачів про наявні вади (дефекти) тканин, допомагати покупцю визначити необхідну кількість тканини для виготовлення швейного виробу, а також підібрати відповідне оздоблення; перевіряти відібраний товар – виявляти

		пошкодження, забруднення, інші зовнішні вади (дефекти), відміряти кількість; замінювати товар з дефектами на товар належної якості
ПНТС-3.4.2	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі швейних, трикотажних, хутряних, овчинно-шубних товарів та головних уборів	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу швейних, трикотажних, хутряних, овчино-шубних товарів та головних уборів. Уміти: приймати швейні, трикотажні, хутряні, овчино-шубні товари та головні убори за кількістю та якістю; перевіряти правильність надання інформації в маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, артикулу, складу матеріалу, номера моделі, розміру, сорту, позначення стандарту або технічних умов; забезпечувати зберігання швейних, трикотажних, хутряних, овчино-шубних товарів та головних уборів відповідно до умов зберігання; під час тривалого зберігання періодично перекладати, просувувати, очищати від пилу, пересипати антимолевими засобами; розміщувати у торговельному залі швейні, трикотажні, хутряні, овчино-шубні товари та головні убори за розміром, зростом, повнотою, видом, статеві-віковими ознаками і ознаками сезонності; під час продажу швейних, трикотажних, хутряних, овчино-шубних товарів та головних уборів допомагати покупцю у їх виборі, ознайомлювати його з асортиментом виробів, що є у продажу, із способами догляду за виробами, особливо виготовленими із застосуванням хімічних волокон або клейових матеріалів; під час продажу товару перевіряти якість та комплектність виробів; вилучати з продажу неякісні або некомплектні товари, пропонувати покупцю супутні товари, додаткові платні послуги
ПНТС-3.4.3	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі взуття	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу взуття. Уміти: приймати взуття за кількістю та якістю; перевіряти правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, артикулу (індексу), розміру, повноти, сорту, позначення нормативного документа; забезпечувати зберігання взуттєвих товарів відповідно до умов зберігання; розміщувати взуття у торговельному залі за ознаками: характером пошиття (модельне, масового виробництва); видом (туфлі, черевики, чоботи тощо); розміром і повнотою; матеріалом виготовлення; статеві-віковими ознаками та ознаками сезонності; пропонувати покупцю приміряти обидві півпари взуття (при продажу дитячого взуття обов'язкова наявність стопоміру)
ПНТС-3.4.4	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі парфумерно-косметичних	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу парфумерно-косметичних товарів. Уміти: приймати парфумерно-косметичні товари; перевіряти правильність надання інформації в маркуванні: найменування

	товарів	підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, маси нетто або місткості, дати виготовлення, терміну придатності, групи товару, позначення нормативного документа, номера партії; перевіряти якість парфумерно-косметичних товарів і мила туалетного за органолептичними показниками (зовнішній вигляд, прозорість, колір, запах, герметичність упаковки тощо), перевіряти маркування транспортної та споживчої тари, цілісність упаковки; забезпечувати зберігання парфумерно-косметичних товарів відповідно до умов зберігання; забезпечувати наявність анотацій щодо призначення товару, правил застосування, його складу, умов зберігання; під час продажу парфумів, одеколонів, туалетної води ознайомлювати покупця з їх запахом за допомогою лакмусових папірців, які насичені цими виробами, а також тестерів, наданих виробником; під час продажу парфумерно-косметичних товарів в аерозольній упаковці перевіряти роботу аерозольної головки шляхом натиснення клапана
ПНТС-3.4.5	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі галантерейних товарів	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу галантерейних товарів. Уміти: приймати галантерейні товари за кількістю та якістю; перевіряти правильне надання інформації в маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, номера артикула, моделі, кольору, довжини (для метражних товарів), розмірів (для штучних виробів), сорту (при умові поділу на сорти), ступеня стійкості забарвлення (крім виробів із сировини натурального кольору), кількості відрізів (тюлеві, мереживні полотна), способу прання, дати виготовлення, позначення нормативного документа; забезпечувати зберігання галантерейних товарів відповідно до умов зберігання, протипожежних вимог; розміщувати галантерейні товари у торговельному залі; під час продажу товару консультувати покупця про властивість та якість матеріалів, з яких товари виготовлені, шкали розмірів і повноти, сучасний напрямок моди, засоби і правила зберігання та догляду за виробами
ПНТС-3.4.6	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі електропобутових товарів та посудогосподарчих товарів	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу електропобутових та посудогосподарчих товарів. Уміти: приймати електропобутові та посудогосподарчі товари за кількістю та якістю; перевіряти правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знака, назви товару, номінальної напруги (В), номінальної потужності (Вт), номінального струму (А), ступенів захисту від ураження електрострумом, позначення щодо захищеності від вологи, знаку заземлення, позначення нормативного документа, дати випуску; перевіряти наявність технічного паспорта, гарантійного талона, інструкції з експлуатації, комплектності, маркувальних даних на індивідуальній

		упаковці електропобутових товарів; забезпечувати зберігання електропобутових та посудо-господарчих товарів відповідно до умов зберігання; розміщувати електропобутові та посудо-господарчі товари в торговельному залі за підгрупами; забезпечувати наявність коротких анотацій на зразках електропобутових товарів; під час продажу електропобутових товарів перевіряти у присутності покупця їх якість, комплектність, наявність технічного паспорта, гарантійного талона (при необхідності), інструкції з експлуатації, точність міри або кількості (шнура, проводу, дрібних товарів)
ПНТС-3.4.7	Організація торговельно-технологічного процесу у відділах товарів культурно-побутового призначення	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу товарів культурно-побутового призначення. Уміти: приймати товари культурно-побутового призначення: визначати цілісність упаковки, наявність та правильність заповнення супровідних документів, заводських пломб, повноту комплектації, відмічати збереження товарного вигляду, перевіряти укомплектованість їх інструкціями користування, паспортами, гарантійними талонами та іншою документацією; перевіряти правильність надання інформації у маркуванні: найменування щодо підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, позначення нормативного документа, дати виготовлення; перевіряти маркувальні дані на індивідуальній упаковці: найменування підприємства-виробника, його адреси, назви товару, попереджувальних знаків, забезпечувати зберігання товарів культурно-побутового призначення відповідно до умов зберігання; розміщувати товари у торговельному залі за групами, здійснювати продаж товарів культурно-побутового призначення: перевіряти у присутності покупця якість, комплектність виробів, наявність технічного паспорта, інструкції з експлуатації, гарантійного талона, надавати кваліфіковану консультацію щодо експлуатаційних характеристик товарів, відмінних ознак, призначення, властивостей, методів випробування в дії, взаємозамінності виробів, способів догляду і режимів зберігання, гарантованих зобов'язань підприємства-виробника, адреси та найменування підприємств (майстерень) технічного обслуговування та ремонту виробів; інформувати покупця про наявність у продажу супутніх товарів і запасних деталей
ПНТС-3.4.8	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Уміти: приймати товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин; перевіряти дату виготовлення і термін придатності товарів, які під час тривалого зберігання втрачають якість (клеї, оліфи, лаки, емалі, фарби, деякі отрутохімікати, фотохімікати); перевіряти правильність надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового)

		знаку, назви виробу, маси нетто або місткості, номера партії, терміну придатності, призначення та способу застосування, умов зберігання, попереджувальних написів та запобіжних заходів, дати виготовлення, позначення нормативного документа; забезпечувати зберігання товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин із урахуванням їх складу та призначення, дотриманням вимог правил пожежної безпеки, а також санітарних вимог щодо транспортування та зберігання товарів; під час тривалого зберігання товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин періодично оглядати їх, а в разі потреби просушувати, перевіряти цілісність і герметичність тари отрутохімікатів, лакофарбових товарів, клеїв; розміщувати товари побутової хімії, мінеральні добрива та засоби захисту рослин у торговельному залі за групами
ПНТС-3.4.9	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі меблів та килимових виробів	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу меблів та килимових виробів. Уміти: приймати меблі та килимові вироби; перевіряти правильне надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви виробу, артикула, дати виготовлення, позначення нормативного документа, штампа ВТК; забезпечувати зберігання меблів та килимових виробів відповідно до умов зберігання; продавати меблі та килимові вироби: виписувати товарний чек, де зазначається номер або найменування торговельного підприємства, назва товару, перелік окремих виробів, які входять до складу набору (гарнітура), забарвлення та малюнок оздоблювальних, облицювальних матеріалів, фурнітури тощо, артикул, ціна, дата продажу, прізвище продавця
ПНТС-3.4.10	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі товарів для фізичної культури, спорту, туризму	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу товарів для фізичної культури, спорту, туризму. Уміти: перевіряти правильне надання інформації у маркуванні: найменування підприємства-виробника, його адреси, товарного (фірмового) знаку, назви товару, артикула, моделі, марки, сорту, дати випуску, позначення нормативного документа; перевіряти цілісність упаковки, наявність та правильне заповнення супровідних документів, заводських пломб, повноти комплектації, збереження товарного вигляду, наявність інструкцій, технічних паспортів, гарантійних талонів, іншої документації; забезпечувати зберігання товарів для фізичної культури, спорту та туризму з додержанням вимог, передбачених попереджувальними знаками, зображеними на упаковці; розміщувати товари для фізичної культури, спорту та туризму у торговельному залі за групами та призначенням: інвентар і приладдя для гімнастики, легкої та важкої атлетики, спортивних поєдинків, водного та зимових видів спорту, спортивних ігор, туризму та альпінізму, мисливські та рибальські товари, велосипеди;

		забезпечувати наявність коротких анотацій на зразки товарів; здійснювати продаж одягу та взуття для фізичної культури, спорту та туризму, згідно з особливостями продажу швейних, трикотажних товарів та взуття; під час продажу товарів для фізичної культури, спорту та туризму перевіряти в присутності покупця їх якість, комплектність, наявність технічного паспорта, інструкції з експлуатації, гарантійного талона
ПНТС-3.4.11	Організація торговельно-технологічного процесу у відділі лісоматеріалів та будівельних матеріалів	Знати: правила та особливості приймання за кількістю та якістю, умови зберігання, вимоги та правила розміщення, правила та особливості продажу лісоматеріалів та будівельних матеріалів. Уміти: приймати лісоматеріали та будівельні матеріали, перевіряти їх кількість і якість, наявність деталей в комплекті, відповідність супровідним документам, паспортним даним; забезпечувати зберігання лісоматеріалів та будівельних матеріалів відповідно до умов зберігання; здійснювати продаж лісоматеріалів та будівельних матеріалів

5. Перелік основних засобів навчання

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 3-го розряду

№ з/п	Найменування	Кількість на групу 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
1	2	3	4	
I	Нормативно-правові документи	1	15	
II	Обладнання			
2.1.	Немеханічне торговельне обладнання (гірки, прилавки, вітрини)		1 комплект	
2.2.	Ваговимірювальне обладнання різних типів		7	
2.3.	РРО різних типів		5	
2.5.	Детектор банкнот		1	
2.6.	Сканер штрих-коду		1	
III	Інструменти та інвентар			
3.1.	Інструменти для відкриття тари		1 комплект	
3.2.	Етикет-пістолет		1	
3.3.	Манекени		5	
3.4.	Жорсткі метри		2	
3.5.	М'які метри		7	
IV	Витратні матеріали			
1.	Чекові стрічки для всіх типів РРО		1 комплект	
2.	Етикет-стрічка		1 комплект	
3.	Пакувальні матеріали		1 комплект	

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

1. Кваліфікаційна характеристика

4-й розряд

Завдання та обов'язки. Ознайомлюється з асортиментом товарів на складі, бере участь у прийманні товарів. Повідомляє відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучає нестандартні, деформовані, забруднені товари. Заповнює і прикріплює ярлики цін до товарів.

Консультує покупця про ціну товарів, їх споживчі якості. Пропонує взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту.

Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Оформляє прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складає і оформляє подарункові та святкові набори. Вивчає попит покупців.

Бере участь у складанні товарних звітів. Звіряє суми, отримані від реалізації товарів, з показаннями касових лічильників. Бере участь в інвентаризації товарів.

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості продуктів; правила підготовки товарів до продажу; способи демонстрації товарів; порядок розшифровки артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних постачальників товарів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Кваліфікаційні вимоги. Професійно-технічна освіта з присвоєнням кваліфікації «кваліфікований робітник» за професією продавця непродовольчих товарів 4 розряду без вимог до стажу роботи або підвищення кваліфікації і стаж роботи за професією продавця непродовольчих товарів 3 розряду не менше 1 року, кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 4 розряду.

Приклади робіт

1. Приймання товарів за кількістю та якістю.
2. Підготовка товарів до продажу.
3. Розміщення і викладка товарів, оформлення і прикріплення ярликів цін до товарів.
4. Обслуговування та консультування покупця, пропонування взаємозамінних, супутніх товарів.

5. Оформлення прилавкових та внутрішньомагазинних вітрин.
6. Складання і оформлення подарункових та святкових наборів.
7. Вивчення попиту покупців.
8. Складання товарних звітів.
9. Завершення роботи на реєстраторах розрахункових операцій
10. Здійснення підготовки до проведення інвентаризації.

2. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, професійної кваліфікації осіб, які навчатимуться за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

2.1. При продовженні професійної (професійно-технічної) освіти
Базова або повна загальна середня освіта.

2.2. При підвищенні професійної кваліфікації

Освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду; стаж роботи за професією не менше 1 року.

2.3. Після закінчення навчання

Повна або базова загальна середня освіта, професійна (професійно-технічна) освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду.

3. Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

Загальний фонд навчального часу – 474 години

№ з/п	Напрямок підготовки	Всього годин	ПНТ-4.1	ПНТ-4.2	ПНТ-4.3
1	Загальнопрофесійна підготовка				
2	Професійно-теоретична підготовка	133	108	15	10
3	Професійно-практична підготовка	320	268	26	26
4	Консультації	14			
5	Державна кваліфікаційна атестація (або поетапна атестація при продовженні навчання)	7			
6	Загальний обсяг навчального часу (без п.4)	460	376	41	36

Примітки

1. Кваліфікаційна пробна робота виконується за рахунок часу, відведеного на професійно-практичну підготовку.

2. Години, відведені на консультації, враховуються в загальному фонді навчального часу.

3. При підвищенні кваліфікації та перепідготовці загальнопрофесійний блок вивчається в обсязі годин та компетентностей, визначених відповідно до результатів вхідного контролю, і додається до годин загального обсягу навчального часу та до годин загального фонду навчального часу (але не більше, ніж 144 години).

4. Типова програма з підготовки за Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду (Зміст професійних компетентностей)

Позначення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
Модуль ПНТ-4.1. Організація торговельно-технологічного процесу		

ПНТ-4.1.1	Приймання товарів	Знати: нормативні документи щодо приймання товарів: інструкція «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю» № П-6, інструкція «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю № П-7», «Положення про постачання товарів народного споживання»; основних постачальників та асортимент товарів відповідно до спеціалізації; основні елементи процесу приймання товарів; види приймання товарів; порядок та організацію приймання товарів за кількістю та якістю; правила і терміни приймання товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; порядок документального оформлення приймання. Уміти: ознайомлюватися з асортиментом товарів на складі; здійснювати приймання товарів зі складу; здійснювати приймання товарів за кількістю та якістю; здійснювати контроль за наявністю транспортних і супровідних документів та перевіряти правильність їх оформлення; розшифровувати інформаційні знаки, штриховий код на маркуванні; звіряти відповідність назви товарів та маркування товарів даним із супровідних документів; перевіряти цілісність індивідуального упакування, пломб підприємства-виробника, наявність інструкцій з експлуатації, технічних паспортів, гарантійних талонів, комплектності виробів; повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості); перевіряти якісний стан тари, виконувати підрахунок кількості тарних місць, здійснювати правильний підбір відповідних інструментів для розкриття тари; розкривати тару за допомогою спеціальних інструментів з дотриманням безпеки праці; виконувати підрахунок кількості товарних одиниць штучних товарів та зважування вагових товарів масою брутто та нетто; перевіряти якість товарів органолептичним методом, визначати дефекти та сортність товарів; звіряти фактичну кількість та якість товарів із даними супровідних документів; документально оформлювати результати приймання; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
ПНТ-4.1.2		Знати: правила підготовки товарів до продажу; правила зберігання товарів; особливості підготовки до продажу різних груп непродовольчих товарів відповідно до спеціалізації; порядок вилучення нестандартних, деформованих, забруднених товарів; способи пакування товарів; правила комплектування та сучасні методи

	Підготовка товарів до продажу	оформлення подарункових та святкових наборів; правила і норми виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: здійснювати підготовку до продажу товарів; вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари; виконувати пакування товарів різними способами; комплектувати та естетично оформлювати подарункові та святкові набори з урахуванням призначення, напрямку моди і споживчого попиту; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
ПНТ-4.1.3	Розміщення і викладка товарів	Знати: принципи розміщення, викладки товарів, правила розміщення товарів в основних і додаткових місцях продажу у торговельному залі; стандарти мерчандайзингу торговельного підприємства; основні завдання та види вітрин; класифікацію вітрин за художнім вирішенням експозиції; правила оформлення прилавкових та внутрішньомагазинних вітрин; основні принципи композиційного групування товарів і декоративних елементів при оформленні вітрин; види, призначення та правила експлуатації сучасного демонстраційного обладнання; види та призначення сучасних рекламних POS-матеріалів; корпоративні стандарти оформлення вітрин; вимоги до оформлення ярликів цін; порядок перевірки відповідності цінників до товарів; порядок прикріплення цінників до товарів. Уміти: розміщувати товари в основних і додаткових місцях продажу у торговельному залі з дотриманням стандартів мерчандайзингу; естетично оформлювати внутрішньомагазинні та прилавкові вітрини згідно із принципами композиційного групування товарів і декоративних елементів; оформлювати прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини відповідно до вимог корпоративних стандартів; використовувати та розміщувати сучасне демонстраційне обладнання та рекламні POS-матеріали при оформленні вітрин; перевіряти дотримання планограни торговельного поля; своєчасно та оперативно актуалізувати ціни на товар; перевіряти наявність і відповідність цінників та правильність їх оформлення, заповнювати, оформлювати згідно із вимогами і прикріплювати ярлики цін до товарів; здійснювати контроль за своєчасною заміною застарілих, зіпсованих цінників; оновлювати цінники на товари; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
ПНТ-4.1.4	Продаж товарів, обслуговування покупців	Знати: споживні властивості, основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів, асортимент та особливості використання непродовольчих товарів; стандарти обслуговування; способи демонстрації товарів; порядок обміну товарів

		належної та неналежної якості; перелік товарів належної якості, що не підлягають обміну (поверненню); призначення та порядок заповнення гарантійних талонів; порядок розрахунку з покупцями, за готівку або у безготівковій формі за платіжними картками, зі знижками, в тому числі за кредитними картками; інструкції з технічного обслуговування та правила експлуатації сучасних видів торговельно-технологічного обладнання, реєстраторів розрахункових операцій при продажу товарів; правила використання та призначення в торговельно-технологічному процесі торговельного інвентарю, інструментів, ваговимірювальних приладів; значення і завдання вивчення споживчого попиту; види попиту та фактори, які впливають на його формування; методи вивчення споживчого попиту; порядок проведення презентацій нових товарів; порядок підготовки та проведення виставок-продажів товарів; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів; перевіряти наявність повного переліку асортиментного мінімуму; дотримуватися стандартів обслуговування; ознайомлювати покупців з асортиментом наявних у продажу товарів; консультувати покупців про ціну товарів, їх споживчі якості, умови та правила придбання товарів, найменування нормативних документів, вимогам яких повинні відповідати вітчизняні товари, дату виготовлення, строк придатності (строк служби) товарів, відомості про умови зберігання, гарантійні зобов'язання виробника, правила та умови ефективного і безпечного використання товарів; дані про виробника та підприємства, які здійснюють функції щодо прийняття претензій від покупців та проводять ремонт і технічне обслуговування; інформувати покупців про наявність у продажу нових, супутніх, взаємозамінних товарів і запасних деталей; пропонувати нові, супутні, взаємозамінні товари; здійснювати обмін та повернення товарів належної та неналежної якості; оформлювати гарантійні талони; вилучати неякісні товари з продажу при виявленні дефектів і відсутності окремих деталей у комплектах під час відпуску товарів покупцеві; проводити розрахунки з покупцями за готівку або у безготівковій формі за платіжними картками, зі знижками, за кредитними картками, на сучасних РРО; зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару; розрізняти види попиту; визначати фактори, які впливають на формування попиту; вивчати попит покупців на товари; проводити усне та письмове опитування покупців; проводити презентації нових товарів, виставки-продажі; дотримуватися правил і
--	--	---

		норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.
Модуль ПНТ-4.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ПНТ-4.2.1	Завершення роботи на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: порядок виконання заключних операцій на РРО; порядок закриття робочої зміни; правила, порядок та терміни ведення документації на кінець робочого дня (зміни). Уміти: закривати робочу зміну; звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показаннями касових лічильників; здійснювати документальне оформлення книги обліку розрахункових операцій (КОРО) та касової книги; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни
Модуль ПНТ-4.3. Інвентаризація товарів		
ПНТ-4.3.1	Складання товарних звітів	Знати: структуру товарного звіту; порядок складання та вимоги до оформлення товарного звіту; порядок визначення залишку на кінець звітного періоду. Уміти: брати участь у складанні та оформленні товарного звіту
ПНТ-4.3.2	Інвентаризація товарів	Знати: інструкцію про порядок проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, що перебувають на обліку в магазинах; порядок складання актів на брак та уцінку товарів, порядок оформлення інвентаризаційних ярликів. Уміти: брати участь в інвентаризації товарів: групувати товари та оформлювати на них інвентаризаційні ярлики; контролювати асортимент та залишки товарів через електронну базу даних

5. Перелік основних засобів навчання

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 4-го розряду

№ з/п	Найменування	Кількість на групу 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
1	2	3	4	
I	Нормативно-правові документи	1	15	
II	Обладнання			
2.1.	Немеханічне торговельне обладнання (гірки, прилавки, вітрини)		1 комплект	
2.2.	Ваговимірювальне обладнання різних типів		7	
2.3.	РРО різних типів		5	
2.5.	Детектор банкнот		1	
2.6.	Сканер штрих-коду		1	
III	Інструменти та інвентар			
3.1.	Інструменти для відкриття тари		1 комплект	
3.2.	Етикет-пістолет		1	
3.3.	Манекени		5	
3.4.	Жорсткі метри		2	
3.5.	М'які метри		7	
IV	Витратні матеріали			
1.	Чекові стрічки для всіх типів РРО		1 комплект	
2.	Етикет-стрічка		1 комплект	
3.	Пакувальні матеріали		1 комплект	

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 5-го розряду

1. Кваліфікаційна характеристика

5-й розряд

Завдання та обов'язки. Одержує товари зі складу. Визначає якість товарів за органолептичними ознаками. Перевіряє і відбирає товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками. Відбирає зразки товарів для лабораторного аналізу. Вивчає і узагальнює дані про попит споживачів. Складає заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання та електронних контрольно-касових апаратів. Проводить інвентаризацію. Складає товарні звіти, акти на брак, пересортицю товарів, акти приймання-здавання при передаванні матеріальних цінностей. Вирішує спірні питання із споживачами. Керує роботою продавців нижчої кваліфікації і учнів.

Повинен знати: основні вимоги стандартів і технічних умов, що пред'являються до якості товарів, тари, маркування; прості лабораторні методи визначення якості продуктів; правила відбирання проб і зразків для визначення харчової придатності товарів; правила бракеражу; методи

узагальнення даних про попит покупців; порядок складання і оформлення товарних звітів, актів на брак, недостачу, пересортицю товарів та актів приймання-здавання при передачі матеріальних цінностей; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів; порядок проведення інвентаризації; основи менеджменту персоналу; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Кваліфікаційні вимоги. Базова вища освіта (молодший спеціаліст) за напрямом підготовки «Торгівля» або професійно-технічна освіта з присвоєнням кваліфікації «кваліфікований робітник» за професією продавця непродовольчих товарів 5 розряду без вимог до стажу роботи або підвищення кваліфікації і стаж роботи за професією продавця непродовольчих товарів 4 розряду не менше 2 років, кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 5 розряду.

Приклади робіт

1. Приймання товарів при виявленні невідповідностей кількості, якості по супровідним документам.
2. Обслуговування, консультування покупців, проведення розрахунку за товар через РРО.
3. Вирішення конфліктної ситуації з покупцем під час обслуговування.
4. Вивчення та узагальнення даних про попит із використанням відповідного програмного забезпечення.
5. Складання товарного звіту та визначення залишку товарів у відділі на кінець звітного періоду.
6. Програмування товару на РРО.
7. Проведення інвентаризації та складання інвентаризаційного опису.
8. Здійснення контролю за організацією торговельно-технологічного процесу продавцями нижчої категорії та учнями.

2. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, професійної кваліфікації осіб, які навчатимуться за професією Продавець непродовольчих товарів 5-го розряду

2.1. При продовженні навчання

Повна або базова загальна середня освіта.

2.2. При підвищенні професійної кваліфікації

Освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду; стаж роботи за професією не менше 2 років.

2.3. Після закінчення навчання

Повна загальна середня освіта, професійна (професійно-технічна) освіта та освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 5-го розряду.

3. Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників

Професія: 5220 Продавець непродовольчих товарів

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 5-го розряду

Загальний фонд навчального часу – 332 години

№ з/п	Напрямок підготовки	Кількість годин				
		Всього годин	ПНТ -5.1	ПНТ -5.2	ПНТ -5.3	ПНТ -5.4
1	Загальнопрофесійна підготовка	-				
2	Професійно-теоретична підготовка	95	53	20	12	10
3	Професійно-практична підготовка	216	99	52	39	26
4	Консультації	14				
5	Державна кваліфікаційна атестація (або поетапна атестація при продовженні навчання)	7				
6	Загальний обсяг навчального часу (без п.4)	318	152	72	51	36

Примітки

1. Кваліфікаційна пробна робота виконується за рахунок часу, відведеного на професійно-практичну підготовку.

2. Години, відведені на консультації, враховуються в загальному фонді навчального часу.

3. При підвищенні кваліфікації та перепідготовці загальнопрофесійний блок вивчається в обсязі годин та компетентностей, визначених відповідно до результатів вхідного контролю, і додається до годин загального обсягу навчального часу та до годин загального фонду навчального часу (але не більше, ніж 144 години).

4. Типова програма з підготовки за професією Продавець непродовольчих товарів 5-го розряду (Зміст професійних профільних компетентностей)

Позначення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
Модуль ПНТ-5.1. Організація торговельно-технологічного процесу		
ПНТ-5.1.1	Приймання товарів	Знати: вимоги до організації постачання торговельних підприємств товарами; чинники, що впливають на ефективність постачання товарами; господарські зв'язки торговельних підприємств з виробниками непродовольчих товарів; організацію постачання роздрібної торговельної мережі товарами; транспортування товарів; порядок приймання товарів зі складу та від постачальників; сучасні види програмного забезпечення, призначення та порядок використання його при прийманні товарів; основні вимоги стандартів і технічних умов до якості товарів, тари, маркування; прості лабораторні методи визначення якості продуктів; правила відбирання проб і зразків для визначення харчової придатності товарів; правила бракеражу; порядок приймання товарів у разі виникнення проблемних ситуацій; організацію повернення постачальникам товарів, що не відповідають вимогам стандарту та технічним умовам; порядок документального оформлення приймання товарів. Уміти: одержувати товари зі складу; приймати товари від постачальників; звіряти товари із замовленням з використанням сучасного програмного забезпечення; перевіряти сортність згідно з вимогами стандартів та

		технічних умов, визначати якість товарів за органолептичними ознаками; перевіряти і відбирати товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками; визначати види дефектів, що виникають на виробництві, при транспортуванні та зберіганні; відбирати зразки товарів для лабораторного аналізу; здійснювати обмін та повернення неякісних товарів постачальникам; здійснювати документальне оформлення приймання товарів, у тому числі і при виявленні невідповідностей кількості, супровідним документам; дотримуватися правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни
ПНТ-5.1.2	Обслуговування покупців	Знати: Закон «Про захист прав споживачів»; правила продажу непродовольчих товарів; види та причини заперечень у взаємовідносинах продавця з покупцями; технологію подолання заперечень; основні правила реакції продавця на заперечення покупців; причини виникнення та способи вирішення конфліктних ситуацій; принципи запобігання та способи подолання конфліктних ситуацій з покупцями; облік і аналіз попиту; методи узагальнення даних про попит покупців; сучасні види програмного забезпечення для обробки даних про попит покупців; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: здійснювати облік і аналіз попиту; вивчати об'єм і асортиментну структуру реалізації товарів на основі обліку і аналізу реалізації за певний період; вивчати і узагальнювати дані про попит покупців з використанням сучасного програмного забезпечення; вирішувати спірні питання із покупцями; працювати із запереченнями покупців; вирішувати конфліктні ситуації з покупцями; дотримуватись правил і норм охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни
Модуль ПНТ-5.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ПНТ-5.2.1	Програмування товарів на РРО	Знати: основні положення закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; інструкції з експлуатації різних видів РРО; правила програмування та перепрограмування товарів на РРО; порядок програмування та перепрограмування назви, ціни, кількості товарів на сучасних РРО. Уміти: працювати на сучасних видах РРО в режимі «програмування товарів», виконувати «перепрограмування товарів»
ПНТ-5.2.2	Складання заявок на ремонт торгового-технологічного обладнання та РРО	Знати: порядок складання і оформлення заявок на ремонт торгового-технологічного обладнання та реєстраторів розрахункових операцій; Уміти: складати заявки на ремонт сучасного торгового-технологічного обладнання та реєстраторів розрахункових операцій

Модуль ПНТ-5.3. Інвентаризація товарів		
ПНТ-5.3.1	Складання документів та звітності	Знати: порядок складання і оформлення товарних звітів, актів на брак, нестачу, пересортування товарів та актів приймання-здавання при передаванні матеріальних цінностей; порядок підготовки документів про рух товарів та тари за звітний період, порядок складання та вимоги до оформлення товарного звіту, виведення залишку товарів на кінець періоду; різні види сучасного програмного забезпечення для складання звітності та роботи з документами, його використання. Уміти: готувати документи про рух товарів і тари за звітний період, складати акти на брак, пересортування товарів, акти приймання та здавання при передаванні матеріальних цінностей, товарні звіти за допомогою різних видів сучасного програмного забезпечення; виводити залишок товарів на кінець звітного періоду
ПНТ-5.3.2	Інвентаризація товарів	Знати: порядок проведення інвентаризації; порядок визначення попередніх та остаточних результатів інвентаризації; відповідальність матеріально-відповідальних осіб за результати інвентаризації; вимоги до оформлення інвентаризаційного опису та порівняльної відомості результатів інвентаризації. Уміти: проводити інвентаризацію; визначати попередні та остаточні результати інвентаризації; документально оформлювати проведення інвентаризації та її результати: складати інвентаризаційний опис та порівняльну відомість результатів інвентаризації; брати участь у визначенні відповідальності матеріально-відповідальних осіб за результати інвентаризації; здійснювати контроль за якістю проведення інвентаризації
ПНТ-5.4. Менеджмент персоналу		
ПНТ-5.4	Менеджмент персоналу	Знати: функції менеджменту; порядок підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень; соціально-психологічну структуру колективу; особливості формування колективу підприємства торгівлі, створення сприятливого психологічного клімату у колективі; основні методи впливу на підлеглих; принципи професійної етики в роботі керівника; етичні норми контролю діяльності підлеглих; техніку ведення ділових індивідуальних бесід, проведення нарад та зборів; основні напрями в організації праці, структуру апарату торговельного підприємства; правила внутрішнього розпорядку та організацію режиму роботи торговельного підприємства; порядок дій при виявленні порушень трудової та виробничої дисципліни продавцями нижчої кваліфікації і учнями; порядок дій під час перевірки контролюючими органами. Уміти: здійснювати планування, організацію, мотивацію, контролювання та регулювання роботи продавців нижчої кваліфікації і учнів; здійснювати підготовку, прийняття та реалізацію управлінського рішення; керувати роботою продавців нижчої кваліфікації і учнів; формувати

		сприятливий психологічний клімат у колективі; здійснювати контроль за дотриманням продавцями та учнями правил внутрішнього трудового розпорядку, трудової та виробничої дисципліни; за дотриманням торговельно-технологічного процесу на торговельному підприємстві: організації робочого місця, підготовки товарів до продажу, умов зберігання товарів, правил продажу та обміну товарів; діяти під час перевірки контролюючими органами
--	--	---

5. Перелік основних засобів навчання

Кваліфікація: продавець непродовольчих товарів 5-го розряду

№ з/п	Найменування	Кількість на групу 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
I	Нормативно-правові документи	1	15	
II	Обладнання			
2.1.	Немеханічне торговельне обладнання (гірки, прилавки, вітрини)		1 комплект	
2.2.	Ваговимірювальне обладнання різних типів		7	
2.3.	РРО різних типів		5	
2.5.	Детектор банкнот		1	
2.6.	Сканер штрих-коду		1	
III	Інструменти та інвентар			
3.1.	Інструменти для відкриття тари		1 комплект	
3.2	Етикет-пістолет		1	
3.3.	Манекени		5	
3.4	Жорсткі метри		2	
3.5	М'які метри		7	
3.6	Лупи		7	
3.7	Мікроскоп		1	
IV	Витратні матеріали			
1.	Чекові стрічки для всіх типів РРО		1 комплект	
2.	Етикет-стрічка		1 комплект	
3.	Пакувальні матеріали		1 комплект	

Зауваження та пропозиції щодо змісту стандарту надсилати за адресою:
03035, м. Київ, вул. Митрополита Василя Липківського, 36,
Інститут модернізації змісту освіти Міністерства освіти і науки України.
Відділ наукового та навчально-методичного забезпечення змісту професійної освіти.
Телефон: (044)248-91-16