**ГБПОУ СО**

**«АРТИНСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**по ПМ.02 «Продажа продовольственных товаров**

**»**

**ОП ППКРС «38.01.02 Продавец, контролер-кассир»**

Разработчик: Щапова С.А.

**п. Арти, 2018 г.**

Методические рекомендации предназначены для преподавателей и мастеров производственного обучения профессиональных образовательных учреждений, а также для студентов, обучающихся по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир с целью облегчения изучения МДК01.01.

Методические рекомендации определяют сущность самостоятельной работы обучающихся, ее назначение, планирование, формы организации и виды контр

***АННОТАЦИЯ***

В основных образовательных программах направлений подготовки квалифицированных рабочих и служащих особое место отводится организации самостоятельной работы студентов. Самостоятельная работа рассматривается с одной стороны, как форма обучения и вид учебного труда, осуществляемый без непосредственного вмешательства преподавателя, а с другой - как средство вовлечения студентов в самостоятельную познавательную деятельность, средство формирования у них методов её организации. Когда студент сам продумал учебный материал, применил теорию на практике, оценил изученные вопросы, определил своё отношение к ним, усвоенные выводы приобретают личностный смысл, становятся профессиональными убеждениями. В связи с этим возникает необходимость выявления эффективных форм, методов, средств и технологии самостоятельной работы студентов с целью формирования профессиональных компетенций.

В помощь студенту для облегчения изучения МДК разработано данное методическое пособие.

Цель применения данного пособия в процессе изучения ПМ 01 Продажа непродовольственных товаров МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами – способствовать организации самостоятельной деятельности студентов.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение …………………………………………………………………………..

1.Цели и задачи внеаудиторной самостоятельной работы студентов………….

2.Методические рекомендации по выполнению самостоятельных работ……..

2.1 Формы самостоятельных работ……………………………………………..

2.2 Составление учебной презентации…………………………………………

2.3 Выполнение реферата……………………………………………………….

3.Задания для самостоятельного выполнения студентами……………………..

4.Требования к нормам оценки результатов выполнения………………………

5.Используемая литература……………………………………………………….

**ВВЕДЕНИЕ**

В настоящее время розничная торговля и оказание услуг населению – один из наиболее распространённых и прибыльных видов деятельности.

Именно розничная торговля является завершающим звеном товарооборота, в магазине происходит обслуживание потребителей и от того, насколько оно будет квалифицированным, своевременным, быстрым и точным, зависит исход покупки.

Для успешного внедрения достижений науки и техники большое значение имеет уровень технических и экономических знаний торговых работников. В современных условиях возрастают требования к подготовке специалистов, которые должны уметь подобрать, заказать, оформить и разместить торговое оборудование, эксплуатировать его с соблюдением всех правил и мер безопасности.

В период становления рыночных отношений в экономике страны и торговле возрастает значение важнейшей функции разных отраслей промышленности – организации рыночных связей. Знания товароведения и организации торговли позволяет нынешним студентам стать высококвалифицированными торговыми работниками, конкуренто-способными на рынке труда. Они должны знать ассортимент товаров, поддерживать его на необходимом уровне, уметь проводить экспертизу товаров при приёме его на реализацию, обязаны обеспечивать сохранность качества товаров, полученных от промышленных предприятий-изготовителей, и не допускать к продаже не доброкачественные продукты.

**1.Цели и задачи внеаудиторной самостоятельной работы студентов**

В процессе выполнения самостоятельных внеаудиторных работ преследуются следующие цели и задачи:

* систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и прак- тических умений студентов,
* углубление и расширение теоретических знаний,
* формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу,
* развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности,
* формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации,
* развитие исследовательских умений,
* использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических занятиях, при написании письменных экзаменационных работ, для эффективной подготовки к итоговым зачётам и экзаменам.

Программа МДК 01.01 «Розничная торговля непродовольственными товарами» для студентов обучающихся на базе 9 классов, рассчитана на 243 часа, из них аудиторных занятий 162 часа, на самостоятельную работу 81 час, лабораторные занятия 32 часа.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**уметь:**

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

- оценивать качество по органолептическим показателям;

- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;

- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;

- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;

- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;

- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;

**знать:**

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

- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;

- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;

- назначение, классификацию торгового инвентаря;

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

- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;

- закон о защите прав потребителей;

- правила охраны труда

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности продажи непродовольственными товарами, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

|  |  |
| --- | --- |
| **код** | **Наименование результата обучения** |
| ПК 1.1 | Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. |
| ПК 1.2 | Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. |
| ПК 1.3 | Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. |
| ПК 1.4 | Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. |
| ОК 1 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 2 | Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. |
| ОК 3 | Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. |
| ОК 4 | Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. |
| ОК 5 | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6 | Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. |
| ОК 7 | Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. |
| ОК 8 | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). |

**2. Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы**

***2.1 Формы самостоятельной работы***

1.Составление учебной презентации по выбранной теме.

2.Написание реферата и сообщения по выбранной теме.

3. Поиск информации в интернете

4. Оформление отчета по экскурсии

5. Оформление заказа на поставку товаров

6. Проведение тестирования и анкетирования покупателей для изучения покупательского спроса

7. Оформление документов по приёму товаров товаров

***2.2 Составление учебной презентации***

Алгоритм работы:

1. Изучить тему.

2. Подобрать основной материал.

3. Подобрать иллюстрации из Интернета.

4. Используя программу PowerPoint создать слайды, которые должны содержать заголовок, рисунки и текст.

5. Количество слайдов должно быть не более 15, включая титульный.

6. Каждый слайд должен быть снабжён заголовком.

7. Не перегружать слайды текстом.

8. Содержание слайдов должно соответствовать порядку изложения материала.

9. Наиболее важный материал лучше выделять.

10. Не следует использовать большое количество эффектов анимации, чтобы обеспечить хорошую читаемость презентации необходимо подобрать тёмный цвет фона и светлый цвет шрифта.

11. Вспомогательная информация не должна преобладать над основной.

12. В содержании информации следует использовать короткие слова и предложения, минимизировать количество предлогов, наречий, прилагательных, заголовки должны привлекать внимание аудитории.

13. Предпочтительно горизонтальное расположение информации, наиболее важный материал должен располагаться в центре экрана; если на слайде имеется картинка, надпись должна располагаться под ней.

14. Не следует заполнять один слайд слишком большим объёмом информации (не более трёх фактов, выводов, определений), наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде.

15. Текст презентации должен быть написан без орфографических и пунктуационных ошибок.

Информация самостоятельной внеаудиторной работы по презентациям может предоставляться студентом в электронном варианте.

***2.3 Методические рекомендации к выполнению реферата и сообщения***

Реферат или сообщение представляет собой самостоятельную письменную работу студента по определённой теме.

При написании реферата или сообщения студент должен собрать и проанализировать имеющуюся литературу по данной теме, обобщить и систематизировать изученный материал.

1.Структура реферата или сообщения:

Реферат должен содержать:

- титульный лист;

- содержание;

- введение;

- основная часть;

- заключение;

- список использованной литературы.

Оптимальный объём страниц 10-15 страниц печатного текста – для реферата и до 10 страниц – для сообщения

2.Требования к содержанию:

Во введении формулируется актуальность темы, цель и задачи исследования, практическая значимость. Материал основной части должен быть разбит на разделы, каждый раздел – озаглавлен, заголовок должен отражать содержание раздела основной части. Заключение должно характеризовать в сжатом виде результаты исследования, чёткие выводы. Список литературы оформляется по следующим критериям:

а) в алфавитном порядке,

б) тематически-хронологический,

в) по видам источников.

В приложении включается вспомогательный материал, на базе которого проводилось исследование: репродукции, иллюстрации, копии документов, фотографии, рисунки, схемы, таблицы, статистические данные.

3.Правила оформления:

Текс реферата должен быть набран на компьютере 14 кеглем в формате Times New Roman через 1,15 интервал на одной стороне стандартного листа белой бумаги (А4).

Необходимо строго соблюдать поля: левое поле - 30 мм, нижнее – 20 мм, верхнее – 20 мм, правое – 15 мм.

Информация самостоятельной внеаудиторной работы по рефератам и сообщениям может предоставляться студентом в электронном варианте.

***2.4 ПРИМЕРНЫЙ План ОТЧЕТА УЧАЩИХСЯ ОБ ЭКСКУРСИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ***

1. На каких предприятиях вы были?
2. Опиши, что вам запомнилось: машины и механизмы; характер работы;

3. Какими профессиями владеют рабочие данного предприятия?

4. Каким видом торговли занимается данное предприятие?

5. Процентный состав работающих (мужчин, женщин).

6. Преобладающий возраст (лет).

7. Форма организация труда.

8. Описание рабочего места.

9. Уровень механизации.

10. Физическая нагрузка.

11. Ритмичность.

12. Рабочая поза.

13. Физическое и интеллектуальное напряжение (зрительное, слуховое мускульное, нервное).

14. Деятельность (умственная, физическая, творческая, исполнительская, монотонная).

15. Необходимые знания.

16. Необходимые умения и навыки.

17. Условия работы: в закрытом помещении, на открытом воздухе

18. Возможность производственных травм.

19. Профессиональное заболевание.

20. Сменность работы.

21. Продолжительность очередного отпуска.

22. Продолжительность рабочей недели.

23. Продолжительность рабочего дня.

* 1. ***ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА НА ПОСТАВКУ ТОВАРОВ***

ЗАЯВКА

на поставку товара № \_\_\_\_\_\_\_ дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

договор (номер, дата) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Поставщик: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Покупатель:

Организация \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО ответственного лица \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Должность ответственного лица \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

тел. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, e-mail \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Артикул | Наименование ассортиментной позиции товара | Количество/примечание |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Форма оплаты: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Наличный \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Безналичный расчет

Условия поставки: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Самовывоз \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Доставка поставщика

Пункт поставки партии товара \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. ***АНКЕТИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ МАГАЗИНА***

**Анкетирование**

В целях улучшения качества работы нашего магазина просим Вас ответить на следующие вопросы

|  |  |
| --- | --- |
| № | **Формулировка вопроса** |
| **1** | Удобно ли для Вас месторасположение нашего магазина?  □ Да. Мне близко – живу или работаю рядом  □ Часто проезжаю, магазин находится по пути  □ Нет. Не близко - еду специально. Почему? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Другое\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (напишите, пожалуйста, что именно) |
| **2** | Какой отдел нашего магазина для вас наиболее интересен?  □ Легковые отечественные  □ Легковые иномарки  □ Шины, диски  □ Масла, автохимия  □ Аксессуары  □ Инструменты  □ Метизы  □ Другое\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (напишите, пожалуйста, что именно) |
| **3** | В каких еще магазинах Вы совершали покупки или искали товар в последнее время? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Почему? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **4** | Что для Вас является наиболее важным при выборе магазина непродовольственных товаров? Расставьте цифры в порядке уменьшения важности :  1-самый важный критерий, 2 – на втором месте по важности и т.д.   |  |  | | --- | --- | | Цифры по порядку от самого важного до самого неважного  (что на 1-м месте, что на 2-м, 3-м и т.д.) | Критерий | |  | Широта ассортимента | |  | Удобство расположения магазина | |  | Более низкая цена | |  | Более высокое качество | |  | Компетентность продавца | |  | Отзывы знакомых | |  | Отзывы в интернете | |
| **6** | Насколько Вас устраивает ассортимент и цены нашего магазина? Оцените по 5-бальной шкале (1- абсолютно не устраивает; 5 – устраивает на все 100%)   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | Наличие нужного товара | □ | □ | □ | □ | □ | | Цены на товары в магазине | □ | □ | □ | □ | □ | | Качество представленных товаров | □ | □ | □ | □ | □ |   Есть ли у Вас какие-либо пожелания / предложения по ассортименту магазина? Какого товара не хватает?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **7** | Что не нравится Вам в нашем магазине? |
| **9** | Укажите, пожалуйста, Ваш возраст? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Пол: □ муж □ жен |

* 1. ***ОБРАЗЕЦ ПРЕТЕНЗИИ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКА***

**ООО «Импорт Арто лтд»**

157499, Москва, Алтуфьевское шоссе, д. 131, стр. 37

(ОГРН 10677125589842)

**От Тофимова Николая Степановича,**

*паспорт: 49 47 96341889,*

*выдан ОВД города Долгопрудного УВД*

*Пытищинского района Московской области,*

*27.02.2014,*

*зарегистрированный и проживающий по адресу:*

*Московская область, г. Долгопрудный,*

*ул. Академика Лаврентьева, д. 323, кв. 2913.*

***Реквизиты для оплаты:***

*Счет № 40855178106409960955843*

*в Дмитровском ГОМО № 934040,*

*Сбербанка России ОАО город. Москва,*

*ИНН 7730708382293,*

*КПП 500702001,*

*БИК 044525225,*

*К/СЧ 3010181040000000026625,*

*Р/счет 30301810217400060040638*

*Тел. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

**Претензия на возврат товара ненадлежащего качества**

11 октября 2012 года я заключил договор купли – продажи автомобиля № ИЕКС/12/07 (далее – «Договора), с ООО «ЕвроАрто лтд» (ОГРН 107721363810009934), во исполнение договора приобрел автомобиль MIITSUBICНI LANCERО 1.5, VIN № JООMBSNCYХХBU00239910, № кузова: JООMBSNCYХХBU00239910, модель № двигателя: 49A91 AC51560, ПТС: 78 КН 41835282, цвет светло-серо-зеленый, 2012 года выпуска (далее – «Автомобиль»).

Однако во время эксплуатации автотранспортного средства, обслуживающей организацией выявлены недостатки, не позволившие его эксплуатировать в соответствии с заявленными при продаже параметрам.

Импортером данного автомобиля является ООО «Импорт Авто».

В период гарантийного срока мною был выявлен следующий недостаток – утечка масла из двигателя. Я неоднократно обращался к специалистам сервиса с просьбой устранить данный недостаток, но недостаток до сих пор не устранен.

23.01.2013г. по Заказ – наряду № 130451632 я передал автомобиль на ремонт в ООО «ОЛЬФ» (адрес 143410, Московская область, г. Химки, Ленинградский пр-т, влд. 321, ИНН 530470593183), однако недостаток не был устранен в течение 45 дней. В связи с не устранением недостатка в предусмотренный Законом о защите прав потребителей срок, я уведомил ООО «ОЛЬФ» о своем желании прекратить ремонт автомобиля. Получив Автомобиль в неисправном состоянии, я был вынужден обратиться к специалисту и заплатил ООО «ТЭКСИ» за исследование автомобиля 5 150 рублей.

В соответствии со статьей Закона, я, в случае получения информации об обнаружении в автомобиле недостатков, если они не были заранее озвучены ООО «ЕвроАрто лтд», по своему усмотрению, вправе в том числе: отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар суммы.

При этом потребитель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества. Убытки возмещаются в сроки, установленные данным Законом для удовлетворения соответствующих требований потребителя.

В отношении технически сложного товара потребитель в случае обнаружения в нем недостатков вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за такой товар суммы либо предъявить требование о его замене на товар этой же марки (модели, артикула) или на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены в течение пятнадцати дней со дня передачи потребителю такого товара. По истечении этого срока указанные требования подлежат удовлетворению в одном из следующих случаев:

* обнаружение существенного недостатка товара;
* нарушение установленных Законом сроков устранения недостатков товара;
* невозможность использования товара в течение каждого года гарантийного срока в совокупности более чем тридцать дней вследствие неоднократного устранения его различных недостатков.

Таким образом, поскольку проданный мне Автомобиль оказался не соответствующим условиям Договора по качеству, а ремонт не был произведен в надлежащие сроки, в соответствии с нормами действующего законодательства, я имею право требовать возврата мне денежных средств за Автомобиль в полном объеме, а также полного возмещения убытков, причиненных мне вследствие продажи товара ненадлежащего качества.

На основании изложенного, в соответствии с Законом от 07 февраля 1992 года № 2300-1 «О защите прав потребителей»,

ТРЕБУЮ:

1. Выплатить мне денежные средства, уплаченные за Автомобиль в размере 636 000 (шестьсот тридцать шесть тысяч) рублей 00 копеек.
2. Выплатить мне денежные средства, уплаченные за внеплановое обслуживание автомобиля в размере 14 000 (четырнадцать тысяч) рублей.
3. Выплатить мне возмещение морального ущерба в размере 100 000 (сто тысяч) рублей.

Письменный ответ и подтверждение оплаты прошу в течение 10 (десяти) календарных дней отправить мне по адресу:*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*Приложения (все в копиях в одном экземпляре):*

1. *договор купли – продажи автомобиля № ЕКС/10/07 от 11 октября 2012 года*
2. *ПТС: 58 УН 16835882*
3. *Предварительное требование № 120451632 от 23.01.2014г.*

«\_\_\_» марта 2015 года. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/

1. **Задания для выполнения самостоятельной внеаудиторной работы студентами**

Примерные темы сообщений и рефератов:

1. Ассортимент товаров
2. Методы стимулирования продажи товаров
3. Характеристика ювелирных товаров
4. Ассортимент парфюмерных товаров
5. Методы оценки качества товаров
6. Классификация дефектов
7. Рекламно-информационное оформление магазина
8. Характеристика текстильных товаров
9. Текстильные волокна
10. Нетканые текстильные материалы

Примерные темы презентаций:

1. Характеристика швейных изделий
2. Характеристика обувных товаров
3. Ассортимент пушно-меховых товаров
4. Характеристика хозяйственных товаров
5. Характеристика посудо-хозяйственных товаров
6. Характеристика товаров бытовой химии
7. Экологическая и сертификационная маркировка товаров
8. Маркировка тары

**4.Требования к нормам оценки результатов выполнения**

***Критерии оценки выступления с использованием презентации***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Студент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Тема презентации\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | |
| Баллы:  0-позиция отсутствует  1-слабо  2-хорошо  3-отлично | Самооценка | Средняя оценка групп | Оценка преподавателя | Итоговая оценка |
| Требования:  **Структура (до 9 баллов)** |  |  |  |  |
| -количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления (для 7-минутного выступления рекомендуется  использовать не более 10 слайдов) |  |  |  |  |
| -наличие титульного слайда |  |  |  |  |
| -оформлены ссылки на все источники |  |  |  |  |
| **Текст на слайдах (до 6 баллов)** |  |  |  |  |
| -текст на слайде представляет собой опорный конспект (ключевые слова, маркированный или нумерованный список), без полных предложений |  |  |  |  |
| -наиболее важная информация выделяется с помощью цвета, размера, эффектов анимации и т.д |  |  |  |  |
| **Наглядность (до 9 баллов)** |  |  |  |  |
| **-**иллюстрации помогают наиболее полно раскрыть тему, не отвлекают от содержания |  |  |  |  |
| **-**иллюстрации хорошего качества, с чётким изображением |  |  |  |  |
| **-**используются средства наглядности информации (таблицы, схемы, графики и т.д) |  |  |  |  |
| **Дизайн и настройка (до 12 баллов)** |  |  |  |  |
| -оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания |  |  |  |  |
| -для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления |  |  |  |  |
| -текст легко читается |  |  |  |  |
| -презентация не перегружена эффектами |  |  |  |  |
| **Содержание (до 9 баллов)** |  |  |  |  |
| -презентация отражает основные этапы исследования (проблема, цель, гипотеза, ход работы, выводы ,ресурсы) |  |  |  |  |
| -содержит ценную, полную, понятную информацию по теме проекта |  |  |  |  |
| -ошибки и опечатки отсутствуют |  |  |  |  |
| **Требования к выступлению (до 18 баллов)** |  |  |  |  |
| -выступающий свободно владеет содержанием, ясно излагает идеи |  |  |  |  |
| -выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории |  |  |  |  |
| -электронная презентация служит иллюстрацией к выступлению, но не заменяет его |  |  |  |  |
| -выступающий обращается к аудитории, поддерживает контакт с ней |  |  |  |  |
| -при необходимости выступающий может легко перейти к любому слайду своей презентации |  |  |  |  |
| -в выступлении отражён вклад каждого участника в работу группы (по возможности) |  |  |  |  |
| **Общее количество баллов** |  |  |  |  |
| **Оценка** |  |  |  |  |

**Границы выставления оценок**

Презентация оценивается по 65 бальной шкале, баллы переходят в оценки успеваемости следующим образом:

51 - 65 б – оценка «5»;

36 – 50 б – оценка «4»;

21 – 35 б – оценка «3»;

менее 20 б – оценка «2».

Баллы учитываются в процессе текущей оценки знаний программного материала.

***Критерии и показатели, используемые при оценивании учебного реферата***

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии | Показатели |
| 1.Новизна реферированного текста  Макс – 20 баллов | -актуальность проблемы и темы;  -новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы;  -наличие авторской позиции, самостоятельность суждений. |
| 2.Степень раскрытия сущности проблемы  Макс. – 30 баллов | -соответствие плана теме реферата;  -соответствие содержания теме и плану реферата;  -полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы;  -обоснованность способов и методов работы с материалом;  -умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;  -умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы. |
| 3.Обоснованность выбора источников  Макс.- 20 баллов | -круг, полнота использования литературных источников по проблеме;  -привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д). |
| 4.Соблюдение требований к оформлению.  Макс. – 15 баллов | -правильное оформление ссылок на используемую литературу;  -грамотность и культура изложения;  -владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы;  -соблюдение требований к объёму реферата;  -культура оформления: выделение абзацев. |
| 5.Грамотность  Макс. – 15 баллов | -отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей;  -отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых;  -литературный стиль. |

**Оценивание реферата**

Реферат оценивается по 100 бальной шкале, баллы переходят в оценки следующим образом:

86 – 100 баллов – «отлично»;

70 -75 баллов – «хорошо»;

51 – 69 баллов – «удовлетворительно»;

менее 51 балла – «неудовлетворительно».

Баллы учитываются в процессе текущей оценки знаний программного материала.