

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ ТЕХНІКУМ**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор технікуму
В.В.В'язовік
"10" 2017 р.



ПРОГРАМА ВСТУПНОГО ФАХОВОГО ВИПРОБУВАННЯ

для вступників до технікуму за спеціальністю

076 ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

**на основі освітньо-кваліфікаційного рівня
кваліфікований робітник, молодший спеціаліст або ступеня вищої
освіти для здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня
молодший спеціаліст**

Мета вступного фахового випробування:

визначити рівень теоретичної та практичної підготовки вступника.

Фахові випробування проводиться у формі співбесіди.

Перелік питань з дисципліни

«Організація і технологія торговельних процесів»

1. Порядок приймання хлібобулочних виробів.
2. Особливості підготовки до продажу тканин.
3. Оформити цінник на взуття.
4. Порядок організації робочого місця продавця.
5. Особливості підготовки до продажу бакалійних товарів.
6. Специфіка підготовки до продажу парфумерно-косметичних товарів.
7. Порядок приймання молочних товарів.
8. Підготовка до продажу хлібобулочних виробів.
9. Порядок приймання товарів за кількістю.
10. Оформити цінник на шоколад „Millennium” пористий, виробник „МАЛБІ-Україна” м. Дніпропетровськ, вагою 100 г.
11. Специфіка продажу взуття.
12. Порядок приймання товарів за якістю.
13. Дії матеріально-відповідальної особи при прийманні товарів і виявленні нестачі.
14. Особливості підготовки до продажу кондитерських виробів.
15. Правила продажу товарів побутової хімії.
16. Форми матеріальної відповідальності.

17. Роль і значення торгівлі.
18. Особливості підготовки до продажу радіотоварів.
19. Розміщення товарів в магазині.
20. Умови зберігання товарів побутової хімії.
21. Особливості підготовки до продажу м'ясних товарів.
22. Умови та правила зберігання хутряних товарів.
23. Порядок ведення Книги відгуків і пропозицій.
24. Особливості підготовки до продажу посуду.
25. Правила розрахунку з покупцями.
26. Приймання товарів у відділ.
27. Особливості продажу швейних виробів.
28. Правила продажу алкогольних напоїв.
29. Підготовка трикотажних виробів до продажу.
30. Правила обміну непродовольчих товарів.
31. Особливості підготовки до продажу непродовольчих товарів.
32. Правила продажу рибних товарів.
33. Організація робочого місця продавця.
34. Підготовка до продажу канцелярських товарів.
35. Організація викладки товарів: поняття і принципи.
36. Документальне оформлення приймання товарів за якістю.
37. Способи пакування товарів.
38. Культура обслуговування, її складові.
39. Правила продажу тютюнових виробів.
40. Скласти заявку на товар для поповнення товарного запасу.
41. Правила обміну неякісних продовольчих товарів.
42. Підготовка до продажу рибних товарів.
43. При прийманні виробів з пластмас за якістю, виявлено недопустимі дефекти.
Вкажіть дії матеріально-відповідальної особи.
44. Способи відмірювання тканин.
45. Правила підготовки до продажу електротоварів.
46. Організація зберігання продовольчих товарів.
47. Санітарно-гігієнічні вимоги до продавців продовольчих товарів.
48. Правила продажу товарів побутової хімії.
49. Організація зберігання непродовольчих товарів.
50. Правила обміну товарів, що мають гарантійний термін.
51. Підготовка до продажу гастрономічних товарів.
52. Організація викладки товарів, поняття і принципи.
53. Організація робочого місця контролера-касира.
54. Правила обслуговування покупців.
55. Оформити цінник на чоловіче взуття.
56. Етичні і естетичні елементи культури обслуговування.
57. Правила продажу меблів.
58. Порядок приймання текстильних товарів.
59. Правила продажу плодів і овочів.

60. порядок приймання молока і молочних продуктів.

61. Правила продажу ковбасних виробів.

62. Порядок визначення розміру чоловічої сорочки.

**Перелік питань з дисципліни
«Обладнання підприємств торгівлі»**

1. Скласти покупюрний опис грошей для здачі в головну касу.
2. Підготовка реєстраторів розрахункових операцій (РРО) до роботи.
3. Визначення платіжності державних грошових знаків.
4. Правила техніки безпеки при роботі на РРО.
5. Види ваговимірювальних приладів.
6. Проведення заключних операцій на РРО. Визначення результатів роботи на кінець зміни.
7. Підготовка до роботи вагового обладнання. Визначення ваги брутто.
8. Інвентар (реманент) для продажу бакалійних товарів.

**Перелік питань з навчальної дисципліни
«Товарознавство»**

1. Розшифрувати маркувальне позначення товару.
2. Розшифрувати маркування консерви.
3. Надати консультацію споживачу, який хоче придбати холодильник.