



МИНИСТЕРСКИ СЪВЕТ
НАЦИОНАЛНА АГЕНЦИЯ ЗА
ПРОФЕСИОНАЛНО ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ

Проект

7Приет от съответната ЕК към НАПОО с Протокол № ... от 2017г.
Приет от УС на НАПОО с Протокол № ... от 2017 г.

**Държавен образователен стандарт за придобиване на квалификация по
професията „Продавач-консултант”**

Професионално направление:				
341	Търговия на едро и дребно			
Наименование на професията:				
341020	Продавач-консултант			
Специалности:		Степен на професионална квалификация	Ниво по НКР	Ниво по ЕКР
3410201	Продавач-консултант	Втора	3	3
3410202	Търговия с технически помощни средства	Трета	4	4
3410203	Търговия с хранителни добавки	Трета	4	4

София, 2017 г.

1. Изисквания към кандидатите

1.1. Изисквания към кандидатите за входящо минимално образователно и/или квалификационно равнище за придобиване на степен на професионална квалификация съгласно Закона за професионалното образование и обучение (ЗПОО)

За придобиване на първа степен на професионална квалификация по професията „Продавач-консултант” от Списъка на професиите за професионално образование и обучение по чл. 6, ал. 1 от ЗПОО (утвърден от министъра на образованието и науката със Заповед № РД 09-413 от 12.05.2003 г., посл. изм. Заповед № РД 09-1851 от 27.03.2017 г.) изискванията за входящото минимално образователно равнище към кандидатите са:

- За ученици:
 - за втора степен - завършено основно образование за начално професионално обучение
 - за трета степен – завършено основно образование;
- За лица, навършили 16 години:
 - за втора степен - завършен първи гимназиален етап, а в случаите на продължаващо професионално обучение - и придобита квалификация по част от професия с втора СПК. (Рамкова програма Е);
 - за трета степен – придобито право за явяване на държавни зрелостни изпити или придобито средно образование.

Изискванията за входящо минимално квалификационно равнище при продължаващо професионално образование и обучение е придобита квалификация по част от професията.

За ученици и за лица, навършили 16 г. със специални образователни потребности се организира професионално образование и професионално обучение, съобразено със съответното им увреждане.

Здравословното състояние на кандидата се удостоверява с медицински документ, доказващ, че професията, по която желае да се обучава, не му е противопоказна.

1.2. Валидиране на професионални знания, умения и компетентности

Придобиването на квалификация по професията „Продавач-консултант“ или част от нея чрез валидиране на придобити с неформално или самостоятелно учене резултати от ученето се осъществява съгласно Наредба № 2 от 13 ноември 2014 г. за условията и реда за валидиране на професионални знания, умения и компетентности, издадена от министъра на образованието и науката (обнародвана в Държавен вестник, бр. 96 от 21.11.2014 г., в сила от 01.01.2015 г.).

2. Описание на професията

2.1. Трудови дейности, отговорности, личностни качества, особености на условията на труд, оборудване и инструменти, изисквания за упражняване на професията, определени в законови и подзаконови актове (здравословно състояние, правоспособност и др.)

Продавач-консултантите са квалифицирани специалисти, които посредничат между фирмите и клиентите, като осъществяват цялостния процес на продажба и съдействат за изграждане на търговски връзки, включително и по електронен път.

Осъществяват ефективна комуникация с клиентите, предлагат различни стоки, технически помощни средства или хранителни добавки в съответствие с нуждите на

клиента, като предоставят актуална информация за тяхната безопасна експлоатация и употреба.

Основните им трудови дейности са свързани с:

- работа и комуникация с клиенти (включително и с хора с различни увреждания, за специалност “Търговия с технически помощни средства”);
- работа със стоките – съхранение по начин, който позволява запазването на техните характеристики и качества;
- работа с търговска документация (финансово-счетоводни документи, указания за употреба и съхранение и др.);
- работа с информационни и комуникационни технологии;
- работи в тясно сътрудничество с други отдели и екипи, като счетоводство и маркетинг.

Основните отговорности на продавач-консултанта при изпълнението на трудовите му дейности включват:

- идентифициране и посрещане на нуждите на клиентите;
- предоставяне на подробна и актуална информация за продуктите;
- владение на различните техники за продажба;
- предоставяне на персонализирано обслужване на клиентите;
- създаване и поддържане на доверие в клиентите;
- водене на документацията, свързана с продажбите;
- редовно актуализиране на знанията за продуктите;
- усъвършенстване и развиване на професионалните компетентности.

Продавач-консултантът работи в съответствие с трудовото законодателство. Може да упражнява професията като наето или самонаето лице. Работи на закрито, основно в помещения – търговски обекти, предназначени за извършване на продажби на съответните стоки, на технически помощни средства или на хранителни добавки. При необходимост, провежда консултации на място при клиентите.

Предвид на работата му когато е свързана с клиенти с увреждания или специфични продукти, предлагани за тези хора, продавач-консултантът е нужно да познава и различава видовете увреждания. Той трябва да притежава необходимите междуличностни умения, умения за ефективна комуникация с клиентите, умения за справяне с проблеми и своевременно предотвратяване на конфликтни ситуации.

Продавач-консултантът познава и съхранява стоките по начин, който позволява запазването на техните характеристики и качества. Ежедневно изготвя и попълва финансово-счетоводни документи и документи, свързани с документооборота във фирмата.

Той осъществява продажби и по електронен път и трябва да познава основните изисквания за продажби по Интернет. Профилира клиентите при онлайн търговията на база на критерии за разпространение и организация на доставките и доставчиците, рационално използва съществуващите системи за онлайн разплащане като умее да използва устройствата и програмите от дадена компютърна система.

Продавач-консултантът работи в тясно сътрудничество с други отдели и екипи, като счетоводство и маркетинг.

Продавач-консултантът посреща и обслужва своевременно и вежливо клиентите в търговския обект. Той консултира клиентите за качествата на предлаганите стоки. При поискване от клиента, когато видът на стоката позволява това, показва начина на нейното действие или употреба.

Продавач-консултантът следи за търговския вид, годността и атрактивното представяне на предлаганите стоки, наличието на етикети и означение за продажната

цена. Той аранжира стоките на щанда и витрините по подходящ начин, поддържа необходимия представителен вид и хигиена в търговския обект или в сектор от него. Той отговаря за поддържане на складовите наличности, като взема съответните мерки при изчерпване на количествата или при изтичане на сроковете на годност на стоките.

При дейностите по доставяне и приемане на стоки продавач-консултантът осъществява контакти с доставчици, снабдители, домакини, отговорници на складове и транспортни работници, а в рамките на търговска дейност осъществява контакти с клиенти, което изисква да притежава добри комуникативни умения и умения за работа в екип.

Продавач-консултантът приема рекламации и взема решение за последващи действия, като спазва гаранционните условия на продуктите.

В по-малките търговски обекти продавач-консултантът изпълнява задълженията и на касиер. Той приема парични суми, връща ресто и издава касови бележки и фактури, отговаря за ежедневното точно приключване на касовата наличност и отразяването на оборота в книгата за касовия апарат.

Продавач-консултантът носи отговорност за стоките, както и за оборудването и обзавеждането в търговския обект, а също и за извършените от него операции с парични средства и финансово-отчетни документи.

Продавач-консултантът може да работи самостоятелно в търговския обект за осъществяване на продажби на едро или на дребно, да обслужва определен сектор в по-голям търговски обект, а също така да изпълнява различни дейности в складови помещения или офиси.

Изисква се продавач-консултантът да поддържа висока хигиена - лична и на работното място, в съответствие със санитарно-хигиенните изисквания.

При работа с някои видове хранителни стоки - месо, риба и др., както и продукти в насипно състояние и др., продавач-консултантът транжира, разфасова, оразмерява и опакова стоките, като използва специфични инструменти, везни, специализирана техника и опаковъчни материали. При работа с технически средства той спазва инструкциите и носи отговорност за безопасно обслужване на клиентите и предотвратяване на аварии и инциденти.

При продажба на технически помощни средства продавач-консултантът предлага артикулите в съответствие с нуждите на клиента и спецификата на увреждането, като му предоставя актуална информация за безопасната експлоатация и употребата им.

При продажба на хранителни добавки продавач-консултантът е необходимо да познава видовете добавки и да знае противопоказанията при употребата им.

Продавач-консултантът следва да разпознава рисковите ситуации в процеса на трудовата дейност, да спазва правилата за здравословни и безопасни условия на труд и да съблюдава изискванията за опазване на околната среда.

Продавач-консултантът изхвърля отпадъците на определените места и по установения ред, като се старее да не замърсява околната среда в района на търговския обект.

При възникване на опасни ситуации е длъжен да информира прекия си ръководител и да подпомогне безопасното напускане на търговския обект от клиентите и от останалите си колеги.

Продавач-консултантът работи с електронни везни, баркод скенери, касови апарати, посттерминални устройства за безкасови плащания, компютър със софтуер за складова наличност. Възможно е да му бъде възложено да борави съсигналната и охранителната техника на търговския обект.

Работното време на продавач-консултанта е с нормална продължителност в съответствие с разпоредбите на Кодекса на труда.

Продавач-консултантът трябва да проявява наблюдателност, бързина и вежливост при работа с клиенти, търговски нюх, концентрация на вниманието. Трябва да умее да работи в екип, да не създава конфликти с колеги и клиенти, да бъде честен, отговорен и прецизен в работата си. Лицата, практикуващи професията, трябва да притежават физическа издръжливост, тъй като работят предимно прави. Според спецификата на търговския обект и вида на предлаганите стоки понякога се налага да вдигат, свалят и пренасят тежки товари.

2.2. Възможности за продължаване на професионалното обучение

Лицата, придобили втора степен на професионална квалификация по професията „Продавач-консултант”, могат да продължат обучението си за придобиване на квалификация по другите специалности от професията или за придобиване на квалификация по друга професия.

За целите на продължаващото професионално обучение усвоените единици резултати от ученето по общата и отрасловата професионална подготовка се зачитат. На тази основа се организира обучение за усвояване на единиците резултати от ученето по специфичната професионална подготовка, които лицата не притежават.

2.3. Възможности за професионална реализация съгласно Националната класификация на професиите и длъжностите (НКПД – 2011), утвърдена със Заповед № РД 01-931 от 27.12.2010 г. на министъра на труда и социалната политика, изм. и доп. със Заповеди № РД 01-204 от 28.02.2011 г., РД 01-426 от 30.05.2001 г., РД 01-529 от 30.06.2011 г., РД 01-952 от 29.12.2011 г., РД 01-586 от 06.07.2012 г., РД01-1002 от 19.12.2012 г., РД01-979 от 21.12.2013 г., РД01-933 от 19.12.2014 г., № РД01-1027 от 22.12.2015 г., РД 01-0245 от 27.04.2016 г., РД 01-489 от 28.07.2016 г. и РД 01 – 919 от 28.12.2016 г.

Продавач-консултантът придобил втора степен на професионална квалификация по специалност „Продавач-консултант” намира професионална реализация в търговски обекти и фирми, специализирани във вноса, дистрибуцията и търговията (включително и по електронен път) на различни стоки, като бяла и черна техника, мебели, строителни инструменти и материали, дрехи и обувки, хранителни продукти и др.

Продавач-консултантът придобил трета степен на професионална квалификация по специалност „Търговия с технически помощни средства” намира професионална реализация в търговски обекти и фирми, специализирани във вноса, дистрибуцията и търговията (включително и по електронен път) на технически помощни средства, предназначени за хора с различни видове увреждания, като такива на опорно-двигателния апарат, моторни, зрителни, слухови и др.

Продавач-консултантът придобил трета степен на професионална квалификация по специалност „Търговия с хранителни добавки” намира професионална реализация в търговски обекти и фирми, специализирани във вноса, дистрибуцията или търговията (включително и по електронен път) на хранителни добавки, предназначени както за промоция на здравословното състояние, така и такива за повишаване на спортните постижения. Намира професионална реализация и като служител на протеинов бар във фитнес център.

Придобилият втора/трета степен на професионална квалификация по професията „Продавач-консултант“ може да постъпва на работа на следните длъжности от НКПД, 2011:

- 5223-2001 Продавач-консултант;
- 5223-2002 Асистент продавач;
- 5221-3001 Управител, търговия на дребно (доставки по домовете);
- 5221-3003 Собственик, малък магазин;

както и на други длъжности, допълнени при актуализиране на НКПД.

3. Единици резултати от ученето (ЕРУ)

3.2. Обща професионална подготовка за втора степен на професионална квалификация

- 1. ЕРУ Здравословни и безопасни условия на труд (ЗБУТ)
 - РУ Познава и спазва разпоредбите за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд на работното място
 - РУ Осъществява превантивна дейност по опазване на околната среда
 - РУ Участва в овладяването на рискови и аварийни ситуации

- 2. ЕРУ Икономика
 - РУ Познава основите на пазарната икономика
 - РУ Познава основните характеристики на производствената дейност в предприятието

- 3. ЕРУ Предприемачество
 - РУ Познава основите на предприемачеството
 - РУ Формира предприемаческо поведение

3.2. Обща професионална подготовка за трета степен на професионална квалификация

- ЕРУ 1. Здравословни и безопасни условия на труд (ЗБУТ)
 - РУ Създава организация за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд на работното място
 - РУ Спазва изискванията за превантивна дейност по опазване на околната среда
 - РУ. Създава организация за овладяването на рискови и аварийни ситуации

- ЕРУ 2. Предприемачество
 - РУ Познава основите на предприемачеството
 - РУ Формира предприемаческо поведение
 - РУ Участва в разработването на бизнес план

- ЕРУ 3. Икономика
 - РУ Познава основите на пазарната икономика
 - РУ Познава характеристиките на производствената дейност в предприятие

Отраслова професионална подготовка

- ЕРУ 4. Комуникация и чужд език
 - РУ Общува ефективно в работния екип
 - РУ Води ефективна бизнес комуникация
 - РУ Владее чужд език по професията

- ЕРУ 5. Използва информационни и комуникационни технологии в професионалната си дейност
 - РУ Обработва информация с ИКТ
 - РУ Комуникира с ИКТ
 - Създава цифрово съдържание с ИКТ
 - Осигурява сигурност при работата с ИКТ
 - Решава проблеми при работата с ИКТ

- ЕРУ 6. Организация на работния процес
 - РУ Организира работния процес
 - РУ Отговаря за разпределението на дейностите в работния процес

- ЕРУ 7 Обслужване на клиенти
 - РУ Поддържа търговската зала
 - РУ Комуникира с клиенти

- ЕРУ 8. Директни продажби
 - РУ Познава начините за заплащане
 - РУ Издава документи при продажбите
 - РУ Отчита продажбите

- ЕРУ 9 Електронна търговия
 - РУ 8.1. Познава основите на електронната търговия
 - РУ 8.2. Организира и отчита продажби при електронна търговия
 - РУ 8.3. Познава особеностите при електронната търговия

Единици резултати от ученето за специалност „Продавач-консултант“

- ЕРУ 10 Отношение към клиентите
 - РУ Консултира клиентите
 - РУ Владее техники за продажба
 - РУ Овладява проблемни ситуации

- ЕРУ 11 Продукти
 - РУ Познава характеристики на продуктите
 - РУ Съхранява и аранжира продуктите
 - РУ Провежда инвентаризация и бракуване

Единици резултати от ученето за специалност „Търговия с технически помощни средства“ професионална подготовка

- ЕРУ 12 Отношение към клиентите
 - РУ Консултира клиентите
 - РУ Владее техники за продажба
 - РУ Овладява проблемни ситуации

- ЕРУ 13 Продукти
 - РУ Познава характеристики на продуктите
 - РУ Съхранява и аранжира продуктите
 - РУ Провежда инвентаризация и бракуване

- ЕРУ 14 Регламентация на търговията с помощни средства
 - РУ Познава процедурите по отпускане и реимбурсиране по реда на ЗИХУ и подзаконовата уредба
 - РУ Познава условията и експлоатационните срокове относно помощните средства
 - РУ Работи с документи за отчетност
- ЕРУ 15 Комуникация с хора с увреждане
 - РУ Познава видовете уврежданията
 - РУ Консултира клиенти с увреждане
 - РУ Овладява конфликтни ситуации
- ЕРУ 16 Продукти - технически помощни средства
 - РУ.Познава техническите помощни средства при увреждания на опорно-двигателния апарат
 - РУ Познава техническите помощни средства при зрителни увреждания
 - РУ Познава техническите помощни средства при слухови увреждания
 - РУ Познава техническите помощни средства при речеви увреждания
 - РУ Познава техническите помощни средства при скрити увреждания

Единици резултати от ученето за специалност „Търговия с хранителни добавки“ професионална подготовка

- ЕРУ 17 Отношение към клиентите
 - РУ Консултира клиентите
 - РУ Владее техники за продажба
 - РУ Овладява проблемни ситуации
- ЕРУ 18 Продукти
 - РУ Познава характеристики на продуктите
 - РУ Съхранява и аранжира продуктите
 - РУ Провежда инвентаризация и бракуване
- ЕРУ 19 Регламентация на търговията с хранителни добавки
 - РУ Познава правилата за пускане на пазара на хранителни добавки
 - РУ Познава правилата за етикетирание на хранителните добавки
- ЕРУ 20 Хранителни добавки
 - РУ Обяснява характеристиките и приложението на микронутриентите
 - РУ Обяснява характеристиките и приложението на макронутриентите
 - РУ Обяснява характеристиките и приложението на фитохимикалите
 - РУ Обяснява характеристиките и приложението на други хранителни добавки
- ЕРУ 21 Промоция на здравето
 - РУ Обяснява механизма на въздействие на хранителните добавки
 - РУ Провежда консултации при използването на хранителните добавки, включително при съчетание с физически упражнения и спорт

Единици резултати от учене

Обща професионална подготовка за втора степен на професионална квалификация

ЕРУ 1

Наименование на единицата:	Здравословни и безопасни условия на труд (ЗБУТ)
Ниво по НКР:	3
Ниво по ЕКР:	3
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Познава и спазва разпоредбите за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд на работното място
Знания	<ul style="list-style-type: none">• Познава основните нормативни разпоредби за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд за конкретната трудова дейност• Знае основните рискове за здравето и безопасността при конкретната трудова дейност• Знае основните мерки за защита и средствата за сигнализация и маркировка за осигуряване на ЗБУТ
Умения	<ul style="list-style-type: none">• Прилага необходимите мерки за защита• Използва средствата за сигнализация и маркировка за осигуряване на ЗБУТ
Компетентности	<ul style="list-style-type: none">• Изпълнява трудовата дейност при спазване на необходимите мерки за осигуряване на безопасност и здраве при работа• Проявява отговорност към останалите участници в трудовия процес• Извършва трудовата дейност, като спазва нормативните разпоредби за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд на работното място
Резултат от учене 2:	Спазва изискванията за превантивна дейност по опазване на околната среда
Знания	<ul style="list-style-type: none">• Познава основните разпоредби за опазване на околната среда, отнасящи се до конкретната трудова дейност• Знае рисковете от замърсяване на околната среда при извършваната трудова дейност (ако е приложимо)• Познава основните изисквания за разделно събиране на отпадъци• Познава разпоредбите за съхранение, използване и изхвърляне на опасни продукти

Умения	<ul style="list-style-type: none"> Разпознава и съхранява опасни продукти и излезли от употреба детайли, възли, материали, консумативи и др., спазвайки технологията за събиране и рециклиране (ако е приложимо)
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Изпълнява трудовата дейност при спазване изискванията и правилата за опазване на околната среда
Резултат от учене 3:	Участва в овладяването на рискови и аварийни ситуации
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Знае основните рискови и аварийни ситуации Познава основните изисквания за осигуряване на аварийна безопасност Изброява основните стъпки за действия при аварии и аварийни ситуации Познава видовете травми и методите за оказване на първа помощ
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Използва терминологията, свързана с аварийните ситуации Спазва изискванията за осигуряване на пожарна и аварийна безопасност Спазва правилата за действия при аварии и аварийни ситуации Оказва първа помощ на пострадали при авария
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Разпознава рисковете, които могат да доведат до възникване на пожар и/или авария Участва в овладяването на възникнал пожар и/или авария, в съответствие с установените вътрешно-фирмени правила за пожарна и аварийна безопасност
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Писмен изпит/Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Решаване на казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <p>Владее основни теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> здравословни и безопасни условия на труд на работното място; превантивна дейност за опазване на околната среда; овладяване на аварийни ситуации и оказване на първа помощ на пострадали. <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Избира най-подходящият тип поведение при зададените рискови ситуации

	<ul style="list-style-type: none"> • Вярно и точно определя необходимите действия за оказване на първа помощ
--	---

ЕРУ 2

Наименование на единицата:	Икономика
Ниво по НКР:	3
Ниво по ЕКР:	3
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 2:	Познава основите на пазарната икономика
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава общата теория на пазарната икономика • Запознат е основните икономически проблеми – оскъдност, ресурси, избор • Знае ролята на държавата в пазарната икономика • Познава основните икономически субекти в бизнеса
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Информира се за успешни практически примери за управление на различни бизнес начинания
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Способен е да идентифицира успешни практически примери за управление на бизнес начинания като обясни ролята на всеки икономически субект, ангажиран в бизнеса
Резултат от учене 2:	Познава основните характеристики на производствената дейност в предприятие
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основите на пазарното търсене и пазарното предлагане • Дефинира основни икономически понятия - приходи, разходи, печалба, рентабилност
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Обяснява основни икономически понятия в контекста на дейността на предприятието
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Способен е да анализира основните икономически принципи в контекста на производствената дейност на дадено предприятие
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет

Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Владее основните теоретични знания в областта на икономиката <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Вярно, точно и мотивирано определя действията за разрешаване на проблема в зададения казус/сценарий
-------------------------------	--

ЕРУ 3

Наименование на единицата:	Предприемачество
Ниво по НКР:	3
Ниво по ЕКР:	3
Наименование на професията:	<u>Продавач-консултант</u>
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 3:	Познава основите на предприемачеството
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Знае същността на предприемачеството Познава видовете предприемачески умения
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Анализира практически примери за успешно управление на дейността на салона
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Предлага нови идеи за ефективно изпълнение на трудовите дейности
Резултат от учене 3:	Формира предприемаческо поведение
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава характеристиките на предприемаческото поведение Знае видовете предприемаческо поведение
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Преценява необходимостта от промени, свързани с подобряване на работата
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Предлага решения за оптимизиране на трудовите дейности
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Писмен изпит/Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Казус по зададен сценарий

Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1 и 2: <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: <ul style="list-style-type: none"> Владее основните теоретични знания в областта на предприемачеството За средство 2: <ul style="list-style-type: none"> Вярно, точно и мотивирано определя действията за разрешаване на проблема в зададения казус/сценарий

Обща професионална подготовка за трета степен на професионална квалификация

ЕРУ 1

Наименование на единицата:	Здравословни и безопасни условия на труд (ЗБУТ)
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Създава организация за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд на работното място
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава разпоредбите за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд на работното място Познава средствата за сигнализация и маркировка за осигуряване на ЗБУТ Представя информация за нормативните разпоредби, касаещи осигуряването на здравословни и безопасни условия на труд за конкретната трудова дейност и за свързаните трудови дейности Представя информация за рисковете за здравето и безопасността при извършваната трудова дейност и свързани с нея трудови дейности Представя информация за мерките за защита и средствата за сигнализация и маркировка за осигуряване на ЗБУТ Познава разпоредбите за провеждане на инструктаж на работещите по правилата за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Участва в прилагането на мерките за предотвратяване, намаляване и ограничаване на рисковете за здравето и безопасността на работното място при различни трудови дейности Инструктира работещите по правилата за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд (ако е приложимо) Контролира прилагането на необходимите мерки за защита

	<ul style="list-style-type: none"> • Използва средствата за сигнализация и маркировка за осигуряване на ЗБУТ
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Създава организация за изпълнение на трудовите дейности при спазване нормативните разпоредби за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд • Участва в процеса за осигуряване на безопасност при работата • Изпълнява трудовата дейност при спазване на необходимите мерки за осигуряване на безопасност • Проявява отговорност към останалите участници в трудовия процес
Резултат от учене 2:	Участва в създаването на организация за осъществяване на превантивна дейност по опазване на околната среда
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава разпоредбите за опазване на околната среда • Описва основните изисквания за разделно събиране на отпадъци • Познава разпоредбите за съхранение, използване и изхвърляне на опасни продукти
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Организира сортирането/съхранението на опасни продукти и излезли от употреба материали, консумативи и др., при спазване технологията за събиране и рециклиране
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Анализира възможните причини за екологично замърсяване
Резултат от учене 3:	Създава организация за овладяването на рискови и аварийни ситуации
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Описва основните рискови и аварийни ситуации • Описва основните изисквания за осигуряване на аварийна безопасност • Обяснява основните стъпки за действие при аварии и аварийни ситуации • Обяснява видовете травми и методите за оказване на първа помощ • Познава реда за разследване на трудови злополуки
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Използва терминологията, свързана с аварийните ситуации • Контролира спазването на мерките за осигуряване на пожарна и аварийна безопасност • Контролира спазването на правилата за действие при аварии и аварийни ситуации • Координира действията на работния екип при аварии и опасни ситуации • Предотвратява опасните ситуации, които могат да възникнат по време на работа • Оказва първа помощ на пострадали при авария • Организира спазването на правилата за действие при аварии и аварийни ситуации
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Анализира рисковете за възникване на пожар или аварийна ситуация, прави предложения за актуализиране на вътрешнофирмените правила за пожарна и аварийна безопасност

	<ul style="list-style-type: none"> Участва в създаването на организация за овладяването на възникнал пожар и/или авария, в съответствие с установените вътрешнофирмени правила за пожарна и аварийна безопасност
Средства за оценяване:	Средство 1: <ul style="list-style-type: none"> Решаване на тест Средство 2: <ul style="list-style-type: none"> Решаване на казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1 и 2: <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: Владее теоретичните знания за: <ul style="list-style-type: none"> хигиенните норми; здравословните и безопасни условия на труд на работното място; превантивната дейност за опазване на околната среда; овладяването на аварийни ситуации и оказването на първа помощ на пострадали. За средство 2: <ul style="list-style-type: none"> Избира бързо и уверено най-адекватния тип поведение при зададената рискова ситуация Вярно и точно определя необходимите действия за оказване на първа помощ

ЕРУ 2

Наименование на единицата:	Предприемачество
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Познава основите на предприемачеството
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Знае същността на предприемачеството Знае видовете предприемачески умения
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Анализира практически примери за успешно управление на дейността на фирмата
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Предлага нови идеи за успешно изпълнение на трудовите дейности
Резултат от учене 2:	Формира предприемаческо поведение
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава характеристиките на предприемаческото поведение Знае видовете предприемаческо поведение
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Преценява необходимостта от промени, свързани с подобряване на работата
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Предлага решения за оптимизиране на трудовите дейности
Резултат от учене 3:	Участва в разработването на бизнес план
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава основните елементи, изисквания и етапи при разработване на бизнес план

	<ul style="list-style-type: none"> Знае факторите на обкръжаващата пазарна среда
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Анализира възможностите за развитие на дейността на фирмата
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> В екип разработва проект на бизнес план
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Решаване на тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Решаване на казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1, 2 и 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Владее основните теоретични постановки в областта на предприемачеството <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Вярно, точно и мотивирано определя действията за разрешаване на описания проблем в зададения казус/сценарий <p>За средство 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> Участва в разработването на бизнес план на фирмата според изискванията на предварително дефинираното задание

ЕРУ 3

Наименование на единицата:	Икономика
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Познава основите на пазарната икономика
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава общата теория на пазарната икономика Запознат е икономическите проблеми – оскъдност, ресурси, избор и други Знае ролята на държавата в пазарната икономика Познава видовете икономически субекти в бизнеса
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Информира се за успешни практически примери за управление на различни бизнес начинания
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Способен е да идентифицира успешни практически примери за управление на бизнес начинания като обясни ролята на всеки икономически субект, ангажиран в бизнеса
Резултат от учене 2:	Познава основните характеристики на производствената дейност в предприятие
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава основите на пазарното търсене и пазарното предлагане Дефинира икономически понятия - приходи, разходи, печалба, рентабилност и други
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Обяснява икономически понятия в контекста на дейността на предприятието
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Способен е да анализира икономическите принципи в контекста

	на производствената дейност на дадено предприятие
Средства за оценяване:	Средство 1: <ul style="list-style-type: none"> Писмен изпит/Тест Средство 2: <ul style="list-style-type: none"> Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1 и 2: <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: <ul style="list-style-type: none"> Владее основните теоретични знания в областта на икономиката За средство 2: <ul style="list-style-type: none"> Вярно, точно и мотивирано определя действията за разрешаване на проблема в зададения казус/сценарий

Отраслова професионална подготовка

ЕРУ 5

Наименование на единицата:	Комуникация и чужд език
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Общува ефективно в работния екип
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава отделните длъжности в екипа, техните взаимоотношения и йерархични връзки
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Комуникира в работен порядък с екипа и персонала
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Комуникира ефективно с всички участници в трудовия процес, съобразно работния протокол Поема отговорности при работа в екип
Резултат от учене 2:	Води ефективна бизнес комуникация
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава етичните норми на комуникацията Познава правилата за вербална и невербална комуникация Познава ефективното поведение при конфликти Познава правилата и изискванията за делова кореспонденция
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Разпознава и избягва конфликтни ситуации Съдейства за решаване на конфликтни ситуации Води делова комуникация - писмена и устна Събира и предлага необходимата информация за удовлетворяване изискванията на клиентите
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Провежда ефективна комуникация с потребителите на спедиторски и логистични услуги съобразно индивидуалните им характеристики

	<ul style="list-style-type: none"> • Провежда разговор с клиенти с цел консултиране и съгласуване на услуги • Разбира и уважава изискванията на клиентите и защитава интересите на организацията
Резултат от учене 3:	Владее чужд език по професията
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава професионалната терминология на чужд език
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Чете и разбира професионални текстове на чужд език (специализирана литература, техническа документация и др.) • Ползва чужд език при търсене на информация от интернет и други източници • Ползва чужд език (писмено и говоримо) при комуникация с партньори и клиенти
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Владее чужд език на ниво, позволяващо му да осъществява ефективна комуникация по професионални теми
Средства за оценяване:	Средство 1: <ul style="list-style-type: none"> • Разговори на професионални теми на чужд език
Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1: <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: <ul style="list-style-type: none"> • Комуникира свободно на чужд език в учебна или работна среда

ЕРУ 6

Наименование на единицата:	Използва информационни и комуникационни технологии в професионалната си дейност
Ниво по НКР:	5
Ниво по ЕКР:	5
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Обработка информация с ИКТ
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Изброява интернет търсачки и мотивира избора си на определени сред тях • Обяснява употребата на филтри и оператори за търсене • Знае за съществуването на невярна или подвеждаща информация в интернет и начини за оценка на надеждността ѝ • Обяснява същността на уеб каналите (RSS и други) за получаване на информация • Знае начините за съхранение на цифрова информация на различни електронни носители • Знае начините за създаване на поддиректории (папки)

	<ul style="list-style-type: none"> • Знае начините за преместване на файлове от една поддиректория (папка) в друга • Познава различни програми за възпроизвеждане на даден тип цифрово съдържание (текст, изображение, аудио, видео) • Познава различни доставчици на облачни услуги
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Използва търсачка за намиране на информация като прилага различни филтри и използва оператори за търсене (символи и други) • Използва уеб канали (RSS и други) за получаване на информация • Сравнява информацията в различни източници и оценява нейната надеждност с помощта на набор от допълващи се критерии • Записва и съхранява в различни формати цифрово съдържание (текст, изображения, аудио, видео, уеб страници и др.) по класифициран начин, използвайки поддиректории (папки) • Използва облачни услуги за съхранение на информация • Възпроизвежда вече записано цифрово съдържание
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира свободно владение на ИКТ при обработването на информация
Резултат от учене 2:	Комуникира с ИКТ
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Изброява доставчици на услугата електронна поща • Изброява софтуер за аудио и видео разговори • Изброява доставчици на услуги за споделяне на файлове • Обяснява принципите за онлайн пазаруване и плащане • Изброява онлайн общности (социални мрежи), създадени за обмен на знания и опит в областта на професията • Обяснява употребата на електронен подпис
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Използва електронна поща • Използва разширени функции на софтуер за аудио и видове разговори • Споделя файлове, спазвайки правилата на онлайн комуникацията • Използва множество електронни услуги като пазаруване онлайн, електронно банкиране, взаимодействие с държавни институции и други • Използва електронен подпис за авторизация • Обменя знания и опит в онлайн общности
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира свободно владение на ИКТ при онлайн комуникация
Резултат от учене 3:	Създава цифрово съдържание с ИКТ
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава функционалностите на софтуерите за създаване и редакция на цифрово съдържание от различен тип (текст, таблици, изображения, аудио, видео) • Познава функционалностите на редакторите за създаване и поддръжка на шаблонни интернет страници и/или блогове

Умения	<ul style="list-style-type: none"> Създава сложно цифрово съдържание (текст, таблици, изображения, аудио, видео) с различни оформления Редактира и оформя цифрово съдържание, създадено от друг Използва редактори за създаване и поддръжка на шаблонни интернет страници и/или блогове
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Демонстрира свободно владение на ИКТ при създаването на електронно съдържание
Резултат от учене 4:	Осигурява сигурност при работата с ИКТ
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава голяма част от известните рискове за сигурността при работа онлайн Знае функциите на защитните стени и на антивирусните програми Познава начините за защита на файлове с криптиране или с пароли Знае за въздействието на цифровите технологии върху ежедневиия живот и околната среда
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Идентифицира подвеждащи и/или злонамерени съобщения и интернет страници Активира филтри на електронна поща против спам Разпознава файлове, представляващи злонамерен софтуер Променя настройките на защитната стена и на антивирусната програма Защитава файлове с криптиране или с пароли Прилага мерки за пестене на енергия
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Способен е да защити комплексно от злонамерени действия електронната среда, в която работи
Резултат от учене 5:	Решава проблеми при работата с ИКТ
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава начините за решаване на рутинни проблеми при използването на цифрови технологии Познава начините за инсталиране/преинсталиране на операционна система и друг софтуер Познава възможностите за актуализиране на собствените си цифрови умения
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Избира и инсталира най-подходящия инструмент, устройство, приложение, софтуер или услуга за решаване на проблеми Променя настройките и опциите на операционната система или друг софтуер при решаване на проблеми
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Способен е самостоятелно да разреши нерутинен проблем, възникнал при работа с ИКТ
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Изпълнение на задача, свързана с намирането на информация в интернет по зададена тема, нейното съхранение и възпроизвеждане <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Изпълнение на задача, свързана със споделянето на файл в интернет пространството и изпращане на връзка (линк) за сваляне до друг потребител по електронната поща

	<p>Средство 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> Изпълнение на задача, свързана със създаването, редакцията и оформлението на цифрово съдържание <p>Средство 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> Изпълнение на задача, свързана с противодействие срещу злонамерено електронно съобщение <p>Средство 5:</p> <ul style="list-style-type: none"> Изпълнение на задача, свързана с инсталирането, преинсталирането и промяната на настройки на устройство и съпътстващия го софтуер
Условия за провеждане на оценяването:	<ul style="list-style-type: none"> Учебен/компютърен кабинет Персонален компютър или лаптоп Достъп до интернет
Критерии за оценяване:	<ul style="list-style-type: none"> Поставените задачи са изпълнени самостоятелно и в рамките на предварително зададеното за това време. Демонстрирани са професионални знания, умения и компетентности, свързани с употребата на ИКТ

ЕРУ 7

Наименование на единицата:	Организация на работния процес
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4
Резултат от учене 1:	Организира работния процес
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава структурата на стопанските организации Познава методи за нормиране на работния процес Познава нормативните документи, свързани с професията Познава планирането на ресурси, свързани с работния процес Познава нормативните документи, свързани с професията
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Планира работния процес Съставя график на работните задачи Спазва основните нормативни актове, свързани с професията
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Ефективно организира работния процес Предлага и мотивира необходимостта от промени в работата
Резултат от учене 2:	Отговаря за разпределението на дейностите в работния процес
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава видовете дейности Познава изискванията за изпълнение на видовете дейности Познава начините за организация на дейностите в работния процес

Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Организира дейностите • Спазва и следи етичните норми на поведение • Участва в изграждането на ефективна работна среда
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Ефективно разпределя и планира дейностите • Създава и поддържа етична работна среда
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Решаване на тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Решаване на казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дефинира теоретични понятия при организацията на работния процес <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дефинира теоретични понятия при разпределението на дейностите в работния процес

ЕРУ 6

Наименование единицата:	на	Обслужване на клиенти
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3-4
Ниво по ЕКР:		3-4
Резултат от учене 1:		Поддържа търговската зала
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава санитарно-хигиенните изисквания по отношение на зоните за клиенти • Познава санитарно-хигиенните изисквания по отношение на помещенията (местата) за персонала • Познава санитарно-хигиенните изисквания по отношение на складовите помещения
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Поддържа необходимата си лична хигиена • Поддържа хигиената на работното място, в клиентската зона и обслужващите помещения • Поддържа екстериора и интериора на търговския обект

Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Спазва изискванията по поддръжка на търговската зала и по регламентиране на достъпа на клиенти, доставчици и външни лица
Резултат от учене 2:	Комуникира с клиенти
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава формите, принципите и методите на търговското обслужване Знае стандартите за работа с клиенти Разпознава особеностите на потребителското търсене
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Посреща вежливо клиентите Общува с клиентите за изясняване на техните потребности Провежда търговски демонстрации
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Спазва изискванията и правилата за коректно рекламиране на търговски марки и предлагане на конкретен продукт
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Познава санитарно - хигиенните норми по отношение на търговските обекти Познава формите, принципите и методите на търговското обслужване при работата с клиенти <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Избира адекватния тип поведение при посещение на клиент, доставчик или външно лице Набелязва правилните стъпки в процеса на комуникация с клиента

ЕРУ 7

Наименование единицата:	на	Директни продажби
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3-4
Ниво по ЕКР:		3-4

Резултат от учене 1:	Познава начините за заплащане
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Разпознава платежните средства и различава неистинските такива • Познава правилата за плащане в брой • Знае правилата за плащане с използване на банкови карти • Познава особеностите при безкасови плащания на доставчици
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Умее да работи с устройство за разпознаване на фалшиви банкноти • Приема парични суми в брой и връща точно ресто • Обработва безкасово плащане с посттерминално устройство
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Не допуска приемането на фалшиви парични единици • Решава самостоятелно възникнали проблеми при експлоатацията на устройствата за касово и безкасово плащане
Резултат от учене 2:	Издава документи при продажбите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава документите, издавани при касово плащане с използване на електронно устройство или ръчно • Знае документите, издавани при безкасови плащания • Описва правилата за осигуряване на гаранция на продаваните артикули
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Издава фискален бон на клиента за направените покупки • Съставя фактура за направените покупки • Издава гаранционни карти за стоките, които се предлагат с гаранция от производителя или вносителя
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Кorigира технически грешки при издаването на документите по продажбата, спазвайки приложното поле, определено с длъжностната му характеристика • Анулира или сторнира издадени документи по отказана покупка в съответствие с разпоредбите
Резултат от учене 3:	Отчита продажбите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава нормативните разпоредби за регистриране и отчитане на продажбите • Изброява изискванията относно поддържането на стокови наличности • Описва правилата за работа със складови програми

Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Отчита ежедневно оборота на касовия апарат и в наличност • Води редовно касовата книга • Извършва основни операции със софтуер за управление на склад за своевременно отчитане на материалните наличности
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно и отговорно при технически проблеми по системите или устройствата за отчитане на продажбите, в съответствие с установените вътрешнофирмени правила • Решава ситуации на липса или отказ на даден артикул съгласно компетентностите си от длъжностната характеристика
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Устройство за отчитане на разплащанията (касов апарат, ПОС терминал, персонален компютър)
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Познава начините за разплащане • Познава видовете документи, издавани на клиента при продажбата • Познава правилата за отчитане на продажбите • Включва необходимите реквизити при съставянето на отчетните документи <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работи с устройството за приемане на плащането в правилната последователност

ЕРУ 8

Наименование на единицата:	Електронна търговия
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Наименование на професията:	Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3-4
Ниво по ЕКР:	3-4

Резултат от учене 1:	Познава основите на електронната търговия
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава инфраструктурата за електронната търговия – доставчици на Интернет, хардуер и др. • Описва програмни Интернет приложения за поддържане на сайтове и работа с бази данни • Знае правилата за работа с посредници при електронната търговия – търсеци машини, платформи и брокери • Изброява различни бизнес модели при електронната търговия
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Навигира в съществуващи сайтове за електронна търговия • Създава потребителски профили и акаунти • Намира конкретен артикул по зададени критерии с използване на търсеци платформи
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва мерките за защита на информацията при работа в Интернет
Резултат от учене 2:	Организира и отчита продажби при електронна търговия
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Знае структурата и компонентите на сайт за електронна търговия • Описва връзките в база данни на сайт за електронна търговия • Познава масива и поредността на входните данни за сайта за електронна търговия
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Навигира в различните модули на сайт за електронна търговия • Използва филтри за представяне на информацията • Прилага маски и шаблони за въвеждане на данни
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Решава самостоятелно ситуации при съобщения за грешки на системата
Резултат от учене 3:	Познава особеностите при електронната търговия
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава условията и способите за създаване на клиентски профил и сметка (акаунт) • Описва начините за съхранение на потребителските заявки • Изброява реда за промяна на заявените артикули
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Поддържа и работи с профили на клиентите • Обработва заявки от типа „клиентска кошница“ • Пренасочва артикули при „чакащи“ поръчки

Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Решава самостоятелно ситуации при сривове в информационната система • Взема решения и отговаря на електронни писма и запитвания на клиенти по наличността и доставката на артикули
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Компютърна система с достъп до Интернет
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Познава основните слоеве на електронната търговия • Познава елементите от структурата на сайт за електронна търговия • Познава основните информационни единици при обработване и отчитане на заявка <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работи правилно и последователно със сайт за електронна търговия • Попълва коректно електронните форми за заявка

Единици резултати от ученето за специалност „Продавач-консултант“

ЕРУ 9

Наименование на единицата:	на	Отношение към клиентите
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование на професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Резултат от учене 1:		Консултира клиентите
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава елементите за изграждане на доверие у клиентите • Изброява каналите за комуникация с клиентите • Знае принципите за поддържане на лоялност сред клиентите

Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Осигурява постоянство при обслужването и качеството • Показва отзивчивост към нуждите на клиентите и честност към техния избор • Изслушва и се съобразява с мнението на клиента
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя информация с най-висока степен на релевантност за клиентите
Резултат от учене 2:	Владее техники за продажба
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава изискванията за съответствие на целевата група клиенти с характеристиките на предлагания продукт • Изброява основните разновидности на нуждите на клиента • Знае конкурентните предимства на предлаганите артикули
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Свързва индивидуалните особености на клиента със свойствата на конкретния артикул • Разкрива добрите страни на предмета на покупката • Прилага неманипулативни методи за продажба
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя информация в обем и вид, съобразен с индивидуалните особености на клиента • Насочва клиента към продукт, който най-пълно да задоволи неговите потребности
Резултат от учене 3:	Овладева проблемни ситуации
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основните психологически типове клиенти • Описва правилата за преодоляване на конфликти • Изброява техниките за успешно приключване на продажбата
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Подбира поведение съобразено с психологическите особености на клиента • Изслушва съмненията и възраженията на клиента • Прилага способности за приключване на покупката като предполагаемо приключване, с алтернативен избор, балансово, с аналогичен случай и др.
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно и отговорно при разрешаване на проблемни ситуации и спорове, в съответствие с установените вътрешнофирмени правила
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1 и 2: <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: Теоретични знания за: <ul style="list-style-type: none"> • начините за създаване на доверие у клиента • възможните и приложимите техники на продажба • способите за преодоляване на конфликти • начините за разрешаване на спорове и приключване на продажбата За средство 2: <ul style="list-style-type: none"> • Избира най-адекватния тип поведение при зададената стандартна ситуация • Вярно и точно определя необходимите действия за изход от конфликтна ситуация

ЕРУ 10-а

Наименование на единицата:	на	Продукти
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование на професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Резултат от учене 1:		Познава характеристики на продуктите
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава вещното съдържание и потребителната стойност на предлаганите продукти • Разпознава еднородните масови продукти от диференцираните такива за клиента • Знае очаквания полезен ефект за клиента
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Подбира артикул, удовлетворяващ в максимална степен нуждите на клиента • Съобразява търсения артикул според неговия жизнен цикъл
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> • Пренасочва интереса на клиента към подходящия за него продукт
Резултат от учене 2:		Съхранява и аранжира продуктите

Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава нормативните изисквания за съхранение на продуктите • Изброява стандартите за качество при съхранение на продуктите • Описва способности и техники за правилното съхранение на продуктите
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва нормите относно съхранението на продуктите • Използва адекватно способите за съхранение на продуктите • Извършва необходимите действия за аранжиране на артикулите
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Реагира адекватно на причините за нарушаване на правилното съхранение на предлаганите продукти
Резултат от учене 3:	Провежда инвентаризация и бракуване
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава регламентацията по отношение на инвентаризацията и бракуването • Разпознава бланковите документи за инвентаризацията и бракуването • Изброява случаите, водещи до бракуване на стока
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Борави с инвентарните атрибути на предлаганите артикули • Спазва утвърденото разпределение на артикулите по вид, произход, мерна единица и др. • Попълва отчетните документи по инвентаризация или бракуване на артикули
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно при несъответствия в характеристиките на съхраняваните продукти
Средства за оценяване:	Средство 1: <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест
Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1: <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: <p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • потребителната стойност на предлаганите продукти • условията за правилно съхранение на продуктите • способите за аранжиране на артикулите • особеностите при извършване на инвентаризация или бракуване

Единици резултати от ученето за специалност „Търговия с технически помощни средства“ професионална подготовка

ЕРУ 9

Наименование единицата:	на	Отношение към клиентите
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Резултат от учене 1:		Консултира клиентите
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава елементите за изграждане на доверие у клиентите • Изброява каналите за комуникация с клиентите • Знае принципите за поддържане на лоялност сред клиентите
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Осигурява постоянство при обслужването и качеството • Показва отзивчивост към нуждите на клиентите и честност към техния избор • Изслушва и се съобразява с мнението на клиента
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя информация с най-висока степен на релевантност за клиентите
Резултат от учене :		Владее техники за продажба
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава изискванията за съответствие на целевата група клиенти с характеристиките на предлагания продукт • Изброява основните разновидности на нуждите на клиента • Знае конкурентните предимства на предлаганите артикули
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Свързва индивидуалните особености на клиента със свойствата на конкретния артикул • Разкрива добрите страни на предмета на покупката • Прилага неманипулативни методи за продажба

Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя информация в обем и вид, съобразен с индивидуалните особености на клиента • Насочва клиента към продукт, който най-пълно да задоволи неговите потребности
Резултат от учене 3:	Овладеява проблемни ситуации
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основните психологически типове клиенти • Описва правилата за преодоляване на конфликти • Изброява техниките за успешно приключване на продажбата
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Подбира поведение съобразено с психологическите особености на клиента • Изслушва съмненията и възраженията на клиента • Прилага способности за приключване на покупката като предполагаемо приключване, с алтернативен избор, балансово, с аналогичен случай и др.
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно и отговорно при разрешаване на проблемни ситуации и спорове, в съответствие с установените вътрешнофирмени правила
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • начините за създаване на довери у клиента • възможните и приложимите техники на продажба • способите за преодоляване на конфликти • начините за разрешаване на спорове и приключване на продажбата <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Избира най-адекватния тип поведение при зададената стандартна ситуация • Вярно и точно определя необходимите действия за изход от конфликтна ситуация

ЕРУ

Наименование на единицата:	на	Продукти
Ниво по НКР:		3

Ниво по ЕКР:	3
Наименование професията:	на Продавач-консултант
Ниво по НКР:	3
Ниво по ЕКР:	3
Резултат от учене 1:	Познава характеристики на продуктите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава вещното съдържание и потребителната стойност на предлаганите продукти • Разпознава еднородните масови продукти от диференцираните такива за клиента • Знае очаквания полезен ефект за клиента
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Подбира артикул, удовлетворяващ в максимална степен нуждите на клиента • Съобразява търсения артикул според неговия жизнен цикъл
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Пренасочва интереса на клиента към подходящия за него продукт
Резултат от учене 2:	Съхранява и аранжира продуктите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • • Познава нормативните изисквания за съхранение на продуктите • • Изброява стандартите за качество при съхранение на продуктите • • Описва способности и техники за правилното съхранение на продуктите
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • • Спазва нормите относно съхранението на продуктите • • Използва адекватно способите за съхранение на продуктите • Извършва необходимите действия за аранжиране на артикулите
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Реагира адекватно на причините за нарушаване на правилното съхранение на предлаганите продукти
Резултат от учене 3:	Провежда инвентаризация и бракуване
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава регламентацията по отношение на инвентаризацията и бракуването • Разпознава бланковите документи за инвентаризацията и бракуването • Изброява случаите, водещи до бракуване на стока

Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Борави с инвентарните атрибути на предлаганите артикули • Спазва утвърденото разпределение на артикулите по вид, произход, мерна единица и др. • Попълва отчетните документи по инвентаризация или бракуване на артикули
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно при несъответствия в характеристиките на съхраняваните продукти
Средства за оценяване:	<ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест
Условия за провеждане на оценяването:	<ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • потребителната стойност на предлаганите продукти • условията за правилно съхранение на продуктите • способите за аранжиране на артикулите • особеностите при извършване на инвентаризация или бракуване

ЕРУ 9-6

Наименование на единицата:	на	Регламентация на търговията с помощни средства
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Наименование на професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Резултат от учене 1:		Познава процедурите по отпускане и реимбурсиране по реда на ЗИХУ и подзаконовата уредба
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава общите положения на ЗИХУ • Знае регламентацията в ППЗИХУ • Описва разпоредбите от приложенията от ППЗИХУ
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Пресмята ползването на целева помощ от правоимащите клиенти • Съблюдава наличието на изискуемите документи в търговския обект по ППЗИХУ
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя помощни средства в съответствие с Приложение 7 от ППЗИХУ

Резултат от учене 2:	Познава условията и експлоатационните срокове относно помощните средства
Знания	<ul style="list-style-type: none"> ● Познава общото устройство и основните техническите характеристики на помощните средства ● Описва условията на ползване на помощните средства ● Знае сроковете за отпускане по ППЗИХУ
Умения	<ul style="list-style-type: none"> ● Проверява състоянието на предлаганото помощно средство при покупката ● Проверява срока за експлоатация на помощното средство, предмет на покупката
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> ● Действа адекватно при разминаване в условията на отпускане на помощното средство или при подготовката му за използване от конкретния клиент
Резултат от учене 3:	Работи с документи за отчетност
Знания	<ul style="list-style-type: none"> ● Познава изискванията относно документите и по отчетността на отпускането на помощни средства ● Разпознава утвърдените формуляри на документи
Умения	<ul style="list-style-type: none"> ● Издава необходимите документи по продажбата – проформа фактура, фактура и касов бон ● Съставя приемо-предавателен протокол (Приложение 14 към ППЗИХУ) ● Отчита отпуснатите помощни средства по регистър
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> ● Действа адекватно при съставянето на документите и извършва малки технически корекции при нужда.
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Практическо попълване на набор документи при продажба (отпускане) на помощно средство
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● нормативната уредба за отпускане на помощни средства ● условията за реимбурсиране ● експлоатационните срокове за отпускане ● издаваните документи при продажбата (отпускането) <p>За средство 2:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● Съставя правилно и без пропуски изискваните документи
--	---

ЕРУ

Наименование единицата:	на	Комуникация с хора с увреждане
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Наименование професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Резултат от учене 1:		Познава видовете уврежданията
Знания		<ul style="list-style-type: none"> ● Познава видовете двигателни увреждания ● Познава видовете зрителни увреждания ● Познава видовете слухови увреждания ● Познава видовете говорни увреждания ● Познава видовете интелектуални увреждания ● Познава видовете комбинирани увреждания
Умения		<ul style="list-style-type: none"> ● Разчита правилно информацията относно увреждането в медицинските документи на клиента ● Подбира адекватен стил на поведение според вида на увреждане ● Избира вида на помощното средство, отнасящо се към увреждането
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> ● Действа адекватно в случаи на проблеми по медицинските документи на клиента
Резултат от учене 2:		Консултира клиенти с увреждане
Знания		<ul style="list-style-type: none"> ● Познава правилната терминология по отношение на хората с увреждания ● Описва особеностите на комуникацията с хора, близки на хора с увреждания ● Разпознава специфичните аспекти на комуникацията с клиенти с увреждания
Умения		<ul style="list-style-type: none"> ● Общува ефективно и адекватно с клиента, нуждаещ се от конкретно помощно средство ● Предоставя релевантна информация с оглед увреждането

	<ul style="list-style-type: none"> ● Изгражда доверие на база зачитането на индивидуалните нужди на клиента
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> ● Препоръчва начин на ползване на помощното средство с оглед на неговите експлоатационни характеристики и последващото състояние на увреждането
Резултат от учене 10:	Овладеява конфликтни ситуации
Знания	<ul style="list-style-type: none"> ● Знае причините за възникване на конфликтни ситуации при хора с увреждания ● Познава възможните конфликтни ситуации и тяхното развитие ● Описва начините за приключване на конфликтната ситуация
Умения	<ul style="list-style-type: none"> ● Прилага ниско асертивен подход към клиента ● Приспособява позицията си към ключовите аргументи на клиента ● Прилага похвати за приключване на конфликта – разрешаване, отбягване, отлагане
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> ● Използва насрещни аргументи, съобразени с поведението и нуждите на клиента
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● видовете увреждания ● способите за комуникация при хора с увреждания ● развитието и приключването на конфликтни ситуации при хора с увреждания <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Избира най-адекватния тип поведение при клиент с конкретно увреждане

ЕРУ

Наименование единицата:	на	Продукти - технически помощни средства
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4

Наименование професията:	на Продавач-консултант
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Резултат от учене 11:	Познава техническите помощни средства при увреждания на опорно-двигателния апарат
Знания	<ul style="list-style-type: none"> ● Познава помощните средства при увреждания на опорно-двигателния апарат по вид, марка, модел и производител ● Разпознава характеристиките и експлоатационните свойства на тези помощни средства ● Знае начина за доставка от търговския представител на помощни средства при увреждания на опорно-двигателния апарат ● Описва изискванията за съхранение и поддръжка на тези помощни средства
Умения	<ul style="list-style-type: none"> ● Демонстрира при необходимост начина и особеностите при ползване на помощните средства при увреждания на опорно-двигателния апарат ● Съхранява правилно тези помощни средства ● Поддържа помощните средства при увреждания на опорно-двигателния апарат в експлоатационна годност и с необходимия търговски вид
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> ● Спазва мерките за осигуряване на безопасност при ползване на помощни средства при увреждания на опорно-двигателния апарат ● Действа адекватно при случай на отклонения в условията на ползване на помощните средства при увреждания на опорно-двигателния апарат
Резултат от учене 2:	Познава техническите помощни средства при зрителни увреждания
Знания	<ul style="list-style-type: none"> ● Познава помощните средства при зрителни увреждания по вид, марка, модел и производител ● Описва характеристиките и експлоатационните свойства на тези помощни средства ● Знае начина за доставка от търговския представител на помощни средства зрителни увреждания ● Познава изискванията за съхранение и поддръжка на тези помощни средства
Умения	<ul style="list-style-type: none"> ● ● Демонстрира при необходимост начина и особеностите при ползване на помощните средства при зрителни увреждания

	<ul style="list-style-type: none"> • Съхранява правилно тези помощни средства • Поддържа помощните средства при зрителни увреждания в експлоатационна годност и с необходимия търговски вид
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва мерките за осигуряване на безопасност при ползване на помощни средства при зрителни увреждания • Действа адекватно при случай на отклонения в условията на ползване на помощните средства зрителни увреждания
Резултат от учене 3:	Познава техническите помощни средства при слухови увреждания
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава помощните средства при слухови увреждания по вид, марка, модел и производител • Описва характеристиките и експлоатационните свойства на тези помощни средства • Знае начина за доставка от търговския представител на помощни средства при слухови увреждания • Познава изискванията за съхранение и поддръжка на тези помощни средства
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира при необходимост начина и особеностите при ползване на помощните средства при слухови увреждания • Съхранява правилно тези помощни средства • Поддържа помощните средства слухови увреждания в експлоатационна годност и с необходимия търговски вид
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва мерките за осигуряване на безопасност при ползване на помощни средства при слухови увреждания • Действа адекватно при случай на отклонения в условията на ползване на помощните средства при слухови увреждания
Резултат от учене 4:	Познава техническите помощни средства при речеви увреждания
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава помощните средства при речеви увреждания по вид, марка, модел и производител • Описва характеристиките и експлоатационните свойства на тези помощни средства • Знае начина за доставка от търговския представител на помощни средства при речеви увреждания • Познава изискванията за съхранение и поддръжка на тези помощни средства

Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира при необходимост начина и особеностите при ползване на помощните средства при речеви увреждания • Съхранява правилно тези помощни средства • Поддържа помощните средства при речеви увреждания в експлоатационна годност и с необходимия търговски вид
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва мерките за осигуряване на безопасност при ползване на помощни средства при речеви увреждания • Действа адекватно при случай на отклонения в условията на ползване на помощните средства при речеви увреждания
Резултат от учене 5:	Познава техническите помощни средства при скрити увреждания
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава помощните средства при скрити увреждания по вид, марка, модел и производител • Описва характеристиките и експлоатационните свойства на тези помощни средства • Знае начина за доставка от търговския представител на помощни средства при скрити увреждания • Разпознава изискванията за съхранение и поддръжка на тези помощни средства
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира при необходимост начина и особеностите при ползване на помощните средства при скрити увреждания • Съхранява правилно тези помощни средства • Поддържа помощните средства при скрити увреждания в експлоатационна годност и с необходимия търговски вид
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва мерките за осигуряване на безопасност при ползване на помощни средства при скрити увреждания • Действа адекватно при случай на отклонения в условията на ползване на помощните средства при скрити увреждания
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Макет (примерен образец) на помощно средство от всеки вид
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет

Критерии за оценяване:	За средство 1: Теоретични знания за: <ul style="list-style-type: none"> ● видовете технически помощни средства ● основните им експлоатационни характеристики ● начините за съхранение, поддръжка и предлагане За средство 2: <ul style="list-style-type: none"> ● Борави адекватно с техническото помощно средство
-------------------------------	---

Единици резултати от ученето за специалност „Търговия с хранителни добавки“ професионална подготовка

ЕРУ 9

Наименование на единицата:	на	Отношение към клиентите
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование на професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Резултат от учене 1:		Консултира клиентите
Знания		<ul style="list-style-type: none"> ● Познава елементите за изграждане на доверие у клиентите ● Изброява каналите за комуникация с клиентите ● Знае принципите за поддържане на лоялност сред клиентите
Умения		<ul style="list-style-type: none"> ● Осигурява постоянство при обслужването и качеството ● Показва отзивчивост към нуждите на клиентите и честност към техния избор ● Изслушва и се съобразява с мнението на клиента
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> ● Предоставя информация с най-висока степен на релевантност за клиентите
Резултат от учене 2:		Владее техники за продажба
Знания		<ul style="list-style-type: none"> ● Познава изискванията за съответствие на целевата група клиенти с характеристиките на предлагания продукт ● Изброява основните разновидности на нуждите на клиента

	<ul style="list-style-type: none"> Знае конкурентните предимства на предлаганите артикули
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Свързва индивидуалните особености на клиента със свойствата на конкретния артикул Разкрива добрите страни на предмета на покупката Прилага неманипулативни методи за продажба
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Предоставя информация в обем и вид, съобразен с индивидуалните особености на клиента Насочва клиента към продукт, който най-пълно да задоволи неговите потребности
Резултат от учене 3:	Овладева проблемни ситуации
Знания	<ul style="list-style-type: none"> Познава основните психологически типове клиенти Описва правилата за преодоляване на конфликти Изброява техниките за успешно приключване на продажбата
Умения	<ul style="list-style-type: none"> Подбира поведение съобразено с психологическите особености на клиента Изслушва съмненията и възраженията на клиента Прилага способности за приключване на покупката като предполагаемо приключване, с алтернативен избор, балансово, с аналогичен случай и др.
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> Действа адекватно и отговорно при разрешаване на проблемни ситуации и спорове, в съответствие с установените вътрешнофирмени правила
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Казус по зададен сценарий
Условия за провеждане на оценяването:	<p>За средство 1 и 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>За средство 1:</p> <p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> начините за създаване на довери у клиента възможните и приложимите техники на продажба способите за преодоляване на конфликти начините за разрешаване на спорове и приключване на продажбата <p>За средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> Избира най-адекватния тип поведение при зададената стандартна ситуация Вярно и точно определя необходимите действия за изход от конфликтна ситуация

ЕРУ

Наименование единицата:	на	Продукти
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Наименование професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		3
Ниво по ЕКР:		3
Резултат от учене 1:		Познава характеристики на продуктите
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава вещното съдържание и потребителната стойност на предлаганите продукти • Разпознава еднородните масови продукти от диференцираните такива за клиента • Знае очаквания полезен ефект за клиента
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Подбира артикул, удовлетворяващ в максимална степен нуждите на клиента • Съобразява търсения артикул според неговия жизнен цикъл
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> • Пренасочва интереса на клиента към подходящия за него продукт
Резултат от учене 2:		Съхранява и аранжира продуктите
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава нормативните изисквания за съхранение на продуктите • Изброява стандартите за качество при съхранение на продуктите • Описва способи и техники за правилното съхранение на продуктите
Умения		<ul style="list-style-type: none"> • Спазва нормите относно съхранението на продуктите • Използва адекватно способите за съхранение на продуктите • Извършва необходимите действия за аранжиране на артикулите
Компетентности		<ul style="list-style-type: none"> • Реагира адекватно на причините за нарушаване на правилното съхранение на предлаганите продукти

Резултат от учене 10-а.3:	Провежда инвентаризация и бракуване
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава регламентацията по отношение на инвентаризацията и бракуването • Разпознава бланковите документи за инвентаризацията и бракуването • Изброява случаите, водещи до бракуване на стока
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Борави с инвентарните атрибути на предлаганите артикули • Спазва утвърденото разпределение на артикулите по вид, произход, мерна единица и др. • Попълва отчетните документи по инвентаризация или бракуване на артикули
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно при несъответствия в характеристиките на съхраняваните продукти
Средства за оценяване:	<ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест
Условия за провеждане на оценяването:	<ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • потребителната стойност на предлаганите продукти • условията за правилно съхранение на продуктите • способите за аранжиране на артикулите • особеностите при извършване на инвентаризация или бракуване

ЕРУ

Наименование единицата:	на	Регламентация на търговията с хранителни добавки
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Наименование професията:	на	Продавач-консултант
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Резултат от учене 1:		Познава правилата за пускане на пазара на хранителни добавки
Знания		<ul style="list-style-type: none"> • Познава общите разпоредби по Закона за храните в частта му за хранителните добавки

	<ul style="list-style-type: none"> • Знае разпоредбите на Наредба № 47 за изискванията за пускане на пазара на хранителните добавки • Изброява формите за контрол върху хранителните добавки
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Съблюдава изискванията за въвеждане в търговския оборот на конкретни партии хранителни добавки • Съхранява изискуемата документация относно хранителните добавки
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно в случаи на отклонение от изискванията в рамките на задълженията си съгласно характеристиката за длъжността
Резултат от учене 2:	Познава правилата за етикетиране на хранителните добавки
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава общата регламентация на Наредбата за изискванията за етикетирането и представянето на храните • Описва изискванията на Наредба № 47 за етикетирането на хранителните добавки • Знае текущо издаваните указания на БАБХ по етикетирането
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Проверява съответствието на етикетите на получаваните артикули с установените изисквания • Постава допълнителни етикети (за цена, промоция и др.) на правилните места без да закрива информация за клиента
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Действа адекватно при случай на отклонения в предоставяната информация на етикетите на хранителните добавки
Средства за оценяване:	<ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест
Условия за провеждане на оценяването:	<ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<ul style="list-style-type: none"> • Знания за пускането на хранителни добавки в търговската мрежа • Знания за правилното етикетиране на хранителните добавки

ЕРУ 10

Наименование на единицата:	Хранителни добавки
Ниво по НКР:	4

Ниво по ЕКР:	4
Наименование професията:	на Продавач-консултант
Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Резултат от учене 1:	Обяснява характеристиките и приложението на микронутриентите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основните свойства на микронутриентите • Знае класификацията на микронутриентите
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя правилно артикулите от групата на микронутриентите • Съхранява правилно тези артикули в търговския обект • Проверява съответствието на дозировката с цел избягване на нежелани и странични ефекти
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Препоръчва алтернативни на търсените артикули с оглед индивидуалните особености на клиента и ценовия диапазон
Резултат от учене 2:	Обяснява характеристиките и приложението на макронутриентите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основните свойства на макронутриентите • Знае класификацията на макронутриентите
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя правилно артикулите от групата на макронутриентите • Съхранява правилно тези артикули в търговския обект • Проверява съответствието на дозировката с цел избягване на нежелани и странични ефекти
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Препоръчва алтернативни на търсените артикули с оглед индивидуалните особености на клиента и ценовия диапазон
Резултат от учене 3:	Обяснява характеристиките и приложението на фитохимикалите
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основните свойства на фитохимикалите • Знае класификацията на фитохимикалите
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя правилно артикулите от групата на фитохимикалите

	<ul style="list-style-type: none"> • Съхранява правилно тези артикули в търговския обект • Проверява съответствието на дозировката с цел избягване на нежелани и странични ефекти
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Препоръчва алтернативни на търсените артикули с оглед индивидуалните особености на клиента и ценовия диапазон
Резултат от учене 10-в.4:	Обяснява характеристиките и приложението на други хранителни добавки
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава основните свойства на естествените и изкуствените подсладители • Знае класификацията на естествените и изкуствените подсладители
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставя правилно артикулите от групата на естествените и изкуствените подсладители • Съхранява правилно тези артикули в търговския обект • Проверява съответствието на дозировката с цел избягване на нежелани и странични ефекти
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Препоръчва алтернативни на търсените артикули с оглед индивидуалните особености на клиента и ценовия диапазон
Средства за оценяване:	<ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест
Условия за провеждане на оценяването:	<ul style="list-style-type: none"> • Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	<p>Теоретични знания за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • класификацията и основните свойства на хранителните добавки • правилното им дозиране и избягване на нежелани ефекти • правилното им съхранение в търговския обект

ЕРУ 11

Наименование единицата:	на	Промоция на здравето
Ниво по НКР:		4
Ниво по ЕКР:		4
Наименование професията:	на	Продавач-консултант

Ниво по НКР:	4
Ниво по ЕКР:	4
Резултат от учене 1:	Обяснява механизма на въздействие на хранителните добавки
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава изискванията относно препоръчителния дневен хранителен прием на добавките • Знае изискванията относно диетичните референтни количества за прием • Описва ограниченията относно горните граници за прием на хранителни добавки
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Работи със справочни таблици за видовете прием на хранителни добавки • Проверява съответствието на съдържанието на артикулите с необходимостта от приемане на хранителната добавка от клиента
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Спазва установените процедури в търговския обект за избягване на нежелани и странични ефекти от приемането на хранителните добавки
Резултат от учене 2:	Провежда консултации при използването на хранителните добавки, включително при съчетание с физически упражнения и спорт
Знания	<ul style="list-style-type: none"> • Описва принципите на използване на хранителни добавки за ежедневна употреба • Познава класификацията на хранителните добавки в спорта • Изброява основните фактори при избор на хранителни добавки
Умения	<ul style="list-style-type: none"> • Проверява дозирането и смесването на активните вещества и помощните субстанции • Проверява спазването на модела за мониторинг при приема на добавки • Предоставя адекватна информация на клиента относно приема на добавки
Компетентности	<ul style="list-style-type: none"> • Препоръчва промяна в режима на приемане на добавки при риск от поява на нежелани или странични ефекти
Средства за оценяване:	<p>Средство 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Писмен изпит/ Тест <p>Средство 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Казус по зададен сценарий

Условия за провеждане на оценяването:	За средство 1 и 2: <ul style="list-style-type: none"> ● Учебен кабинет
Критерии за оценяване:	За средство 1: Теоретични знания за: <ul style="list-style-type: none"> ● въздействието на хранителните добавки върху процесите в човешкия организъм в ежедневието и в спорта ● нормите за прием на добавки ● начините за съставяне на личен план за приема на добавки За средство 2: <ul style="list-style-type: none"> ● Адекватно ориентиране за възможна рискова ситуация при приема на добавки

4. Изисквания към материалната база

4.1. Учебен кабинет

Основно оборудване на учебния кабинет за обучение по теория: работно място на всеки обучаван (работна маса и стол), работно място на обучаващия (работна маса и стол), учебна дъска, шкафове, гладка свободна стена за окачване на табла, платно за прожектиране, компютър, други средства за обучение и дидактическа техника.

Основно оборудване на учебния кабинет за обучение по практика: работно място на всеки обучаван (работна маса и стол), компютър, подходящи програмни продукти за текстообработка, електронни таблици, презентационна програма, база данни и подходящи видеофилми, учебна дъска, шкафове, гладка свободна стена за окачване на табла, платно за прожектиране, компютър, везна, касов апарат, принтер, скенер, мултимедия, телефон, факс, работно място на обучаващия (работна маса и стол).

Учебни пособия за обучение по теория и практика: демонстрационни макети и модели; реални образци; онагледяващи табла; учебни видеофилми; програмни продукти, демонстрационни модели, отчетнически документи, които се използват в стопанската практика, и др.

4.2. Специализирана учебна база

Специализираният кабинет за професията „Продавач-консултант“ е модел на търговски обект, оборудван с необходимото търговско обзавеждане и инструменти, които се използват в стопанската практика или в действащ търговски обект: инструменти, везни, специализирана техника за опаковане и маркиране на стоки, баркод скенери, касови апарати, посттерминални устройства за безкасови плащания, инструменти, компютър със софтуер за складова наличност.

5. Изисквания към обучаващите

5.1. По теоретично обучение

Обучаващите по теория за втора и трета степен на професионална квалификация трябва да притежават образователно-квалификационна степен „бакалавър“ или „магистър“ по специалност от професионални направления „Администрация и управление“, „Икономика“ от област на образование „Социални, стопански и правни науки“ или професионално направление „Информатика и компютърни науки“ от област на образование „Природни науки, математика и информатика“ (според Класификатора на областите на висше образование и професионалните направления, утвърден от

Министерски съвет с Постановление № 125 от 24.06.2002 г.), която съответства на учебните модули и предмети.

Обучаващите по теория за трета степен на професионална квалификация трябва да притежават образователно-квалификационна степен „бакалавър“ или „магистър“ по специалност от професионални направления „Обществено здраве“, „Здравни грижи“ или „Спорт“ от област на образование „Здравеопазване и спорт“ (според Класификатора на областите на висше образование и професионалните направления, утвърден от Министерски съвет с Постановление № 125 от 24.06.2002 г.), която съответства на учебните модули и предмети.

5.2. По практическо обучение

Обучаващите по практика за втора степен на професионална квалификация трябва да притежават образователно-квалификационна степен „бакалавър“ или „магистър“ по специалност от професионално направление „Икономика“ от област на образование „Социални, стопански и правни науки“ (според Класификатора на областите на висше образование и професионалните направления, утвърден от Министерски съвет с Постановление № 125 от 24.06.2002 г.), която съответства на учебните модули и предмети.

Обучаващите по практика за трета степен на професионална квалификация трябва да притежават образователно-квалификационна степен „бакалавър“ или „магистър“ по специалност от професионални направления „Обществено здраве“, „Здравни грижи“ или „Спорт“ от област на образование „Здравеопазване и спорт“ (според Класификатора на областите на висше образование и професионалните направления, утвърден от Министерски съвет с Постановление № 125 от 24.06.2002 г.), която съответства на учебните модули и предмети.