

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

НАЦИОНАЛНА ИЗПИТНА ПРОГРАМА

**ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ДЪРЖАВНИ ИЗПИТИ ЗА ПРИДОБИВАНЕ
НА ВТОРА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ**

	Код по СПШОО	Наименование
Професионално направление	341	ПРОДАЖБИ НА ЕДРО И ДРЕБНО
Професия	341020	ПРОДАВАЧ – КОНСУЛТАНТ
Специалност	3410201	ПРОДАВАЧ – КОНСУЛТАНТ

Утвърдена със Заповед № РД 09-44/04.01.2008 г.

София, 2008 година

I. ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ И ЦЕЛ НА ИЗПИТНАТА ПРОГРАМА

Националната изпитната програма е предназначена за организиране и провеждане на държавните изпити по теория и по практика за придобиване на **втора** степен на професионална квалификация по професията **код 341020 Продавач – консултант**, специалност **код 3410201 Продавач – консултант** от Списъка на професиите за професионално образование и обучение по чл. 6 от Закона за професионалното образование и обучение.

Целта на настоящата национална изпитна програма е да определи единни критерии за оценка на професионалните компетенции на обучаваните, изискващи се за придобиване втора степен по изучаваната професия/специалност.

Националната изпитната програма е разработена във връзка с чл. 36 от Закона за професионалното образование и обучение (ЗПОО) в съответствие с Държавното образователно изискване за придобиване квалификация по професията Продавач – консултант (Наредба № 3 от 4 декември 2006 г., Държавен вестник, бр. 9/2007 г. обн. 26.01.2007 г.).

Държавните изпити по теория и по практика на професията се провеждат в съответствие с изискванията на ЗПОО и Наредба № 3 от 15.04.2003 г. за системата на оценяване.

II. СЪДЪРЖАНИЕ НА НАЦИОНАЛНАТА ИЗПИТНА ПРОГРАМА

Настоящата национална изпитна програма съдържа:

- 1. За държавния изпит по теория на професията/специалността:**
 - а. Изпитните теми с план-тезиса на учебното съдържание.
 - б. Критерии за оценяване.
- 2. За държавния изпит по практика на професията/специалността:**
 - а. Указания за съдържанието на индивидуалните практически задания.
 - б. Критерии за оценяване.
- 3. Система за оценяване.**
- 4. Препоръчителна литература.**
- 5. Приложения:**
 - а. Примерен изпитен билет за държавния изпит по теория на професията/специалността.
 - б. Примерно индивидуално практическо задание.

III. ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ТЕОРИЯ НА ПРОФЕСИЯТА/СПЕЦИАЛНОСТТА

1. Изпитните теми с план-тезис на учебното съдържание.

№ 1

Изпитна тема: **Организация на продажбите на зърнени храни и продукти от преработката им**

План-тезис: Характеристика, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Видове търговски обекти и методи на продажба, характерни за стоковата група. Документи за отчитане на постъпленията и реализацията на групата стоки.

Приложна задача: Съставете анкетен въпросник, с който да се събере информация за отношението на потребителите към предлагните стоки от групата, цените и работата на персонала. Предложете подходящия вид анкета, която да се използва в случая. Обосновете предложението си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 2

Изпитна тема: **Организация на продажбите на пресни плодове, зеленчуци и плодово-зеленчукови консерви**

План-тезис: Състав, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхраняване. Организация на складовия процес с групата стоки. Регистрация на ЕТ с предмет на дейност: продажба на плодове, зеленчуци и плодово-зеленчукови стоки.

Приложна задача: Посочете задълженията на продавач-консултанта в търговски обект, в който плодовете и зеленчуците се продават на самообслужване. Обосновете отговора си.

по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
	ВСИЧКО:	60
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15

№ 3

Изпитна тема: Организация на продажбите на вкусови стоки – алкалоидни продукти (чай, кафе, какао)

План-тезис: Състав, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхраняване. Организация на доставките на групата стоки. Организация на работното място при продажбата на групата стоки.

Приложна задача: Посочете подходящи методи за стимулиране на продажбите в търговски обект за продажба на групата стоки.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 4

Изпитна тема: Организация на продажбите на вкусови стоки – алкохолни напитки

План-тезис: Състав, технология на производството, свойства, класификация и асортимент, окачествяване, съхранение, опаковка, маркировка и транспорт. Технологично устройство на магазина за продажба на групата стоки. Конкуренция и защита интересите на търговци и потребители, съобразно групата стоки.

Приложна задача: Представете начина на ценообразуване на стоките в търговия на дребно. Обосновете отговора си с пример.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 5

Изпитна тема: Организация на продажбите на нищестено – захарни изделия

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение Организация и оперативно управление на доставката на групата стоки. Разходи за търговска дейност за групата стоки.

Приложна задача: Изяснете на кой етап от жизнения цикъл се намира продукт, който се различава от продаваните до момента и е пуснат /за първи път/ за продажба в търговия на дребно. Какви, според Вас, очаквания трябва да има фирмата по отношение на търсенето, продажбите и печалбата.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 6

Изпитна тема: Организация на продажбите на мляко и млечни продукти

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Дистрибуционни канали, използвани при доставката на групата стоки. Търговска реклама на групата стоки.

Приложна задача: Посочете възможните маркетингови средства за стимулиране на продажбите на групата стоки в обект за търговия на дребно и обяснете влиянието им върху потребителското търсене.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 7

Изпитна тема: Организация на продажбите на месо, месни продукти и консерви

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Оферта, договор за доставка и договор за покупко-продажба при търговия на едро с групата стоки. Маркетингова среда на търговска фирма, търгуваща на едро с групата стоки.

Приложна задача: Посочете източниците на доставка на месо и месни продукти в търговски обект за търговия на дребно и необходимите документи при приемането им в търговския обект. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 8

Изпитна тема: Организация на продажбите на риба, рибни продукти и консерви

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Организация и оперативно управление на превоза на групата стоки. Цени и ценообразуване в търговия на дребно на групата стоки.

Приложна задача: Посочете необходимото оборудване и обзавеждане на търговския обект при продажба на жива, охладена и замразена риба. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 9

Изпитна тема: Организация на продажбите на дървесина и изделия от дърво

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Трудови ресурси в търговията с групата стоки. Организация на работното място в магазин за продажбана групата стоки.

Приложна задача: Посочете допълнителните услуги при продажбата на мебели и възможностите за електронна търговия с тях. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 10

Изпитна тема: Организация на продажбите на каучук и каучукови стоки

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Организация и документиране на приемането на групата стоки в магазина. Пазарни проучвания на групата стоки – интервю и наблюдение.

Приложна задача: Представете схематично технологичното устройство на магазин за продажба на **каучукови стоки**

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 11

Изпитна тема: Организация на продажбите на пластмасови стоки

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Етапи при сключване на сделка при търговия на едро с групата стоки. Цени и ценообразуване на групата стоки в търговия на едро.

Приложна задача: Обяснете приложението на пластмасовите опаковки в търговската дейност и тяхното влияние върху чистотата на околната среда.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 12

Изпитна тема: Организация на продажбите на битови, електротехнически и електронни стоки

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Извънмагазинни методи на продажба на групата стоки. Видове реклама, подходяща за групата стоки, използвана в търговия на дребно.

Приложна задача: Посочете задълженията на продавач-консултанта при продажба на битови електротехнически стоки. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 13

Изпитна тема: Организация на продажбите на силикатни стоки, изделия от стъкло и керамика

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Организация на продажбите на групата стоки в търговски център. Принципи на организация на продажбите на групата стоки.

Приложна задача: Представете схематично технологичното устройство на търговската зала на магазин за продажба на стъклени и керамични стоки.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 14

Изпитна тема: Организация на продажбите на кожено-обувни и галантерийни стоки. Кожени облекла

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Организация на продажбите на групата стоки чрез традиционна търговия. Съвременни форми на продажба на групата стоки.

Приложна задача: Посочете задълженията на продавач-консултанта според изискванията на ЗЗПП. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 15

Изпитна тема: Организация на продажбите на текстилни стоки

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Организация и оперативно управление на обслужването на клиенти. Системи и форми на заплащане на търговските работници.

Приложна задача: Планирано е провеждането на кампания за рекламиране на магазин за дамско облекло. Посочете подходящите рекламни средства. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 16

Изпитна тема: Организация на продажбите на парфюмерийни и хигиенни стоки

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, окачествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Дизайн на магазин за продажба на групата стоки. Зони в търговската зала на магазин за продажба на групата стоки.

Приложна задача: Посочете извънмагазинните методи на продажба на парфюмерийни стоки и направете технологична схема на процеса на покупко-продажба.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 17

Изпитна тема: Организация на продажбите на средства за измиване и пране

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, качествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Отчитане на продажбите в магазин за продажба на групата стоки. Стимулиране на персонала в търговски обект за продажба на групата стоки.

Приложна задача: В търговски обект започва кампания за стимулиране на продажбите на средства за измиване и пране. Предложете подходящи средства за стимулиране на продажбите. Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

№ 18

Изпитна тема: Организация на продажбите на металните стоки

План-тезис: Състав и технология на получаване, класификация и асортимент, качествяване, опаковка, маркировка, транспорт и съхранение. Отчитане на продажбите в магазин за продажба на групата стоки. Стимулиране на персонала в търговски обект за продажба на групата стоки.

Приложна задача: Посочете кои са най-подходящите методи за продажба и реклама на домакински съдове от метал . Обосновете отговора си.

№ по ред	КРИТЕРИИ	ТОЧКИ
1.	Познава обектите	до 5
2.	Характеризира обектите	до 5
3.	Разграничава особеностите на обектите	до 10
4.	Обяснява особеностите на обектите	до 10
5.	Анализира причинно-следствени връзки	до 15
6.	Аргументира лично становище	до 15
	ВСИЧКО:	60

IV. ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ПРАКТИКА НА ПРОФЕСИЯТА/СПЕЦИАЛНОСТТА

1. Указания за съдържанието на индивидуалните практически задания.

Чрез държавния изпит по практика на специалността се проверяват и оценяват професионалните умения и компетенции на обучаваните, отговарящи на втора степен на професионална квалификация. Изпитът по практика е индивидуално практическо задание относно организиране на продажбите на определена група стоки. Индивидуалното практическо задание съдържа пълното наименование на училището/обучаващата институция, празни редове за попълване имената на обучавания, квалификационната форма, началната дата и началния час на изпита, краен срок на изпита- дата и час, темата на индивидуалното практическо задание и изискванията към крайния резултат от изпълнението на заданието. По решение на комисията могат да се дадат допълни указания, които да подпомогнат обучавания при изпълнение на индивидуалното практическо задание.

Индивидуалните практически задания се съставят в училището/обучаващата институция. Броят на изготвените задания трябва да бъде поне с едно повече от броя на явяващите се в деня на изпита. Всеки обучаван изтегля индивидуалното си практическо задание, в което веднага саморъчно написва трите си имена.

2. Критерии за оценяване.

За всяко индивидуално практическо задание комисията по провеждане и оценяване на изпита по практика в образователната институция разработва критерии за оценяване и съответните показатели. Посочва се максималният брой точки, които се поставят при пълно, вярно и точно изпълнение на показателя. Те са в съответствие с посочените в Държавното образователно изискване за придобиване квалификация по професия Продавач-консултант, специалност Продавач-консултант.

V. СИСТЕМА ЗА ОЦЕНЯВАНЕ

Системата за оценяване на изпитната тема и индивидуалното практическо задание е точкова. Максималният брой точки за всяка изпитна тема или индивидуално практическо задание е 60.

Неправилният отговор се оценява с 0 точки. Непълният отговор се оценява като се намалява максималният брой точки, определени за пълно, верен и точен отговор.

Преминаването от точки в цифрова оценка се извършва по следната формула:

Цифрова оценка = общият брой точки от всички критерии : 10

Получената цифрова оценка се изчислява с точност до 0,01.

Оценяването на писмените работи от държавния изпит по теория е в съответствие с чл. 46 от Наредба № 3 за системата на оценяване.

Изпълнението на практическото задание от държавния изпит по практика се оценява в съответствие с чл. 48 от Наредба № 3 за системата на оценяване.

VI. ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

1. Кожухаров, Хр. проф. д-р., Стокознание, Мартилен, София, 2003
2. Ковачева, В. доц. дин Организация и оперативно управление на търговията, Форком, София, 1999
3. Велев, Д., Владимирова Й., Икономика на вътрешната търговия, Форком, София, 1999
4. Начева, Р. доц. д-р, Търговско счетоводство, Дионис, София, 2000

VII. АВТОРСКИ КОЛЕКТИВ

Галина Атанасова - Професионална гимназия по туризъм “Д-р Васил Берон”,
гр. Велико Търново

инж. Славка Проданова - Професионална гимназия по туризъм “Д-р Васил Берон”,
гр. Велико Търново

Татяна Данчева - Професионална гимназия по туризъм “Д-р Васил Берон”,
гр. Велико Търново

VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ

A. Примерен изпитен билет за държавния изпит по теория на професията/специалността.

.....
(пълно наименование на училището/обучаващата институция)

ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ТЕОРИЯ НА ПРОФЕСИЯТА/СПЕЦИАЛНОСТТА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ВТОРА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ

по професия код **341020 ПРОДАВАЧ-КОНСУЛТАНТ**
специалност код **3410201 ПРОДАВАЧ-КОНСУЛТАНТ**

Изпитен билет № 1

Изпитна тема: **Зърнени храни и продукти от преработката им**

План-тезис: Характеристика, класификация и асортимент, окачествяване, маркировка, транспорт и съхранение. Видове търговски обекти и методи за продажба, характерни за стоковата група. Документи за отчитане постъпленията и реализацията на групата стоки.

Приложна задача: В търговски обект са получени стоки, които се различават от вписаните във фактурата, която ги съпровожда, както по количество, така и по качество. Опишете задълженията на продавач-кансултанта при приемане на стоките. Посочете първичните документи, които е необходимо да се съставят.

Описание на дидактическите материали: Набор от първични счетоводни документи: ПКО, РКО, Фактура, Стокова разписка, Акт за различията при получаване на СМЦ.

Председател на изпитната комисия:.....

(име, фамилия) (подпис)

Директор/ръководител на обучаващата институция:.....

(име, фамилия) (подпис)

(печат на училището/обучаващата институция)

Б. Примерно индивидуално практическо задание.

.....
(пълно наименование на училището/обучаващата институция)

ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ПРАКТИКА НА ПРОФЕСИЯТА/СПЕЦИАЛНОСТТА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ВТОРА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ

по професия код **341020 ПРОДАВАЧ-КОНСУЛТАНТ**
специалност код **3410201 ПРОДАВАЧ-КОНСУЛТАНТ**

И н д и в и д у а л н о п р а к т и ч е с к о з а д а н и е № 1

На ученика/обучавания
(трите имена на ученика/обучавания)

от клас/курс,
начална дата на изпита: начален час:
крайна дата на изпита: час на приключване на изпита:

1. Да се организира продажбата на стоки от групата на зърнените храни

2. Указания (инструкции/изисквания) за изпълнение на практическото задание:

- Да се определи асортимента на стоквата група в търговския обект
- Да се посочат изискванията при подреждане и съхранение
- Да се определи съдържанието на задължителната маркировка и подходящата опаковка
- Да се посочат използваните методи за продажба
- Да се посочат документите при отчитане на доставката и продажбата
- Да се извърши обслужване на клиент в търговския обект

УЧЕНИК/ОБУЧАВАН:
(име, фамилия) (подпис)

Председател на изпитната комисия:
(име, фамилия) (подпис)

Директор/ръководител на обучаващата институция:
(име, фамилия) (подпис)
(печат на училището/обучаващата институция)