

Приложение ПМ.01
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир»

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»
филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
/Ю.В. Минзарипова/
20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

СОГЛАСОВАНО

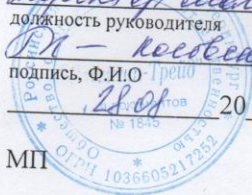
ООО «Ивдель-Трейд»
Наименование организации

Директор ООО «Ивдель-Трейд»
должность руководителя

И.И. - Косовская Е.И.
подпись, Ф.И.О.

28.08 20 20 г.

МП



г. Ивдель

РАССМОТРЕНО

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 20 20 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

принято от 31.08 20 20 г.

- Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.01.02. «Продавец, контролер-кассир» от 2 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик Е.В.Кушнарева Е.В.Кушнарева, преподаватель первой квалификационной категории

В.В.Сергеева В.В.Сергеева, преподаватель первой квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

Разделы	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	29
6. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ	32
ПРИЛОЖЕНИЕ. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы средне профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

ПК 1.5. Осуществлять рекламную деятельность

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров».

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп непродовольственных товаров.

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
- создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товаров;

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;

- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- особенности мерчендайзинга в розничной торговле;
- технологии мерчендайзинга в розничной торговле;
- методы и инструменты увеличения сбыта в местах продаж;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего - 783 часа, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося - 315 часов, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 212 часов,
- в том числе: вариативная часть (раздел 5) – 44 часа,
- самостоятельной работы обучающегося - 103 часа;
- учебная практика – 72 часов;
- производственная практика - 396 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа непродовольственных товаров

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **«Продажа непродовольственных товаров»**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
ПК 1.4	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 1.5 (в)	Осуществлять мерчендайзинг в торговом предприятии
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профес- сий наль- ных компе- тен- ции	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостояте- льная работа обучающего ся, часов	Учебная, часов	Производс- твенная, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 1.1.	Раздел 1. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров	102	69	37	33	-	-
ПК 1.2.	Раздел 2. Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торговом-технологическом оборудовании.	74	53	43	21	-	-
ПК 1.3.	Раздел 3. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	51	38	16	13	-	-
ПК 1.4.	Раздел 4. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	22	8	4	14	-	-
	Итого по МДК.01.01	249	168	100	81	-	-

ПК 1.5.	Раздел 5. Осуществление мерчендайзинга в торговом предприятии	66	44	26	22	-	-
	Итого по МДК.01.02	66	44	26	22	-	-
	Учебная практика, часов	72				72	
	Производственная практика, часов	396					396
	Всего:	783	212	126	103	72	396

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Количество часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01. Розничная торговля непродовольственными товарами			
3-й семестр			
Раздел 1. ПМ 01 Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров		32/37/33	
Введение	<i>Содержание учебного материала</i> Содержание и задачи товароведения непродовольственных товаров. Понятие сущность и цели классификации непродовольственных товаров. Факторы, формирующие ассортимент товаров. Понятие о промышленном и торговом ассортименте. Принципы и факторы формирования промышленного ассортимента. Показатели ассортимента: широта, полнота, глубина. Современная структура ассортимента товаров.	1/1/2	
	Теоретические занятия	1	
	1. Теоретические основы товароведения непродовольственными товарами	1	2
	Практические занятия	1	
	2. 1. Классификация и ассортимент непродовольственных товаров	1	3
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1. Качество непродовольственных товаров 2. Виды товарных знаков и знаков стандарта		
Тема 1.1. Проверка качества непродовольственных товаров	<i>Содержание учебного материала</i> Классификация и ассортимент товарных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения). Показатели качества, дефекты,	28/32/26	

	градации качества, упаковка, маркировка и хранение товарных групп непродовольственных товаров.			
	Теоретические занятия		5	
3.	Ассортимент тканей из натуральных волокон		1	2
4.	Ассортимент тканей из искусственных и синтетических волокон		1	2
5.	Ассортимент швейных товаров		1	2
6.	Ассортимент трикотажных товаров		1	2
7.	Требования к качеству текстильных товаров		1	2
	Практические занятия		10	
8.	2.	Определение видов переплетений и отделки ткани	1	3
9.	3.	Изучение ассортимента тканей из натуральных волокон	1	3
10.	4.	Изучение ассортимента тканей из синтетических и искусственных волокон	1	3
11.	5.	Изучение ассортимента швейных товаров	1	3
12.	6.	Изучение строения и свойств трикотажных товаров	1	3
13.	7.	Изучение ассортимента трикотажных полотен	1	3
14.	8.	Определение качества образцов швейных товаров органолептическим способом	1	3
15.	9.	Определение качества образцов трикотажных товаров органолептическим способом	1	3
16.	10.	Распознавание дефектов трикотажных товаров	1	3
17.	11.	Распознавание дефектов швейных товаров	1	3
	Контрольная работа		1	
18.	12.	Контрольная работа «Ассортимент текстильных товаров»	1	3
	Теоретические занятия		2	
19.	Ассортимент кожаной обуви		1	2
20.	Требования к качеству, особенности маркировки обувных товаров		1	2
	Практические занятия		3	
21.	13.	Изучение ассортимента обувных товаров	1	3
22.	14.	Определение качества образцов обуви органолептическим методом	1	3
23.	15.	Распознавание дефектов обуви	1	3
	Контрольная работа		1	
24.	16.	Контрольная работа «Ассортимент обувных товаров»	1	3
	Теоретические занятия		2	
25.	Ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров		1	2
26.	Требования к качеству, маркировка пушно-меховых и овчинно-шубных товаров		1	2

	Практические занятия		2	
27.	17.	Определение качества пушно-меховых и овчинно-шубных изделий органолептическим методом	1	3
28.	18.	Распознавание дефектов пушно-меховых и овчинно-шубных товаров	1	3
	Контрольная работа		1	
29.	19.	Контрольная работа «Пушно-меховые и овчинно-шубные товары»	1	3
	Теоретические занятия		2	
30.	Ассортимент посудыхозяйственных товаров		1	2
31.	Требования к качеству, маркировка посудыхозяйственных товаров		1	2
	Практические занятия		1	
32.	20.	Распознавание дефектов посудыхозяйственных товаров	1	3
	Теоретические занятия		13	
33.	Ассортимент товаров бытовой химии		1	2
34.	Требования к качеству, особенности маркировки товаров бытовой химии		1	2
	Самостоятельная работа обучающихся		14	
	1. Символы по уходу за изделиями 2. Штриховой код: назначение, расшифровка 3. Манипуляционные знаки и предупредительные символы 4. Волокна тканей, их происхождение, структура и свойства 5. Виды пряжи и нитей. Показатели качества пряжи и нитей 6. Строение трикотажа. Отделка трикотажного полотна 7. Ассортимент тканей из смешанных волокон 8. Ассортимент туалетного мыла. Маркировка и упаковка туалетного мыла 9. Характеристика обувных материалов 10. Пушно-меховое и овчинно-шубное сырье 11. Детали обуви и способы их крепления 12. Свойства кожаной ткани и волосяного покрова 13. Выделка меха 14. Состав СМС и лакокрасочных материалов			
	Итого за 3-й семестр		14/20/16	
	4-й семестр			
	<i>Продолжение темы 1.1.</i>			
	Теоретические занятия			
35.	Ассортимент строительных материалов		1	2
36.	Требования к качеству, особенности маркировки строительных товаров		1	2
37.	Ассортимент мебельных товаров		1	2

	38.	Требования к качеству, особенности маркировки мебельных товаров	1	2
	39.	Ассортимент галантерейных товаров	1	2
	40.	Требования к качеству, особенности маркировки галантерейных товаров	1	2
	41.	Ассортимент ювелирных изделий	1	2
	42.	Требования к качеству, особенности маркировки ювелирных изделий	1	2
	43.	Ассортимент парфюмерных товаров	1	2
	44.	Ассортимент косметических товаров	1	2
	45.	Требования к качеству, особенности маркировки парфюмерно-косметических товаров	1	2
		Практические занятия	9	
	46.	21. Изучение ассортимента керамической посуды	1	3
	47.	22. Изучение ассортимента металлической посуды	1	3
	48.	23. Изучение ассортимента стеклянной посуды	1	3
	49.	24. Изучение ассортимента текстильной галантереи	1	3
	50.	25. Изучение ассортимента парфюмерных товаров	1	3
	51.	26. Изучение ассортимента косметических товаров	1	3
	52.	27. Изучение ассортимента товаров бытовой химии	1	3
	53.	28. Изучение ассортимента строительных товаров	1	3
	54.	29. Определение качества образцов парфюмерно-косметических товаров органолептическим способом	1	3
		Контрольная работа	1	
	55.	30. Контрольная работа «Ассортимент непродовольственных товаров»	1	3
		Теоретические занятия	4	
	56.	Ассортимент школьно-письменных и канцелярских товаров	1	2
	57.	Ассортимент игрушек	1	2
	58.	Ассортимент электротоваров	1	2
	59.	Требования к качеству, маркировка культурно-бытовых товаров	1	2
		Практические занятия	2	
	60.	31. Требования к качеству, маркировка электротоваров	1	3
	61.	32. Требования к качеству игрушек, упаковка и маркировка	1	3
		Контрольная работа	1	
	62.	33. Контрольная работа «Ассортимент непродовольственных товаров»	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	12	
		1.Основное сырье и производство декоративной косметики 2.Основное сырье и производство парфюмерных изделий. Виды запахов		

		3. Материалы для производства мебели 4. Сырье и производство металлической посуды 5. Сырье и производство керамической посуды 6. Сырье и производство стеклянной посуды 7. Производство и ассортимент зеркал 8. Ассортимент зонтов. Требования к качеству зонтов 9. Приборы, создающие микроклимат помещения 10. Приборы для глаженья белья 11. Назначение, принцип действия и устройство холодильников 12. Ассортимент электрических ламп и светильников		
Тема 1.2. Проверка комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров	Содержание учебного материала Виды документов, их содержание. Особенности приемки отдельных товарных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения). Проверка соответствия цен, сортности, указанных в сопроводительных документах и на маркировке.		3/4/5	
		Теоретические занятия	3	
	63.	Порядок приемки отдельных групп непродовольственных товаров по количеству	1	2
	64.	Документальное оформление приемки непродовольственных товаров по количеству	1	2
	65.	Документальное оформление расхождений при приемке товаров по количеству	1	2
		Практические занятия	4	
	66.	34. Чтение реквизитов сопроводительных документов	1	3
	67.	35. Сопоставление количества, комплектности непродовольственных товаров данным сопроводительных документов	1	3
	68.	36. Оформление актов о недостатке/излишках товара	1	3
	69.	37. Таксировка сопроводительных документов	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	5	
		1. Содержание инструкции П-7 «О порядке приемки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» 2. Содержание инструкции П-6 «О порядке приемки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» 3. Сроки приемки непродовольственных товаров по количеству 4. Методы определения качества непродовольственных товаров 5. Показатели качества товаров. Факторы, влияющие на качество товаров		

Раздел 2 ПМ 01. Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании			10/43/21	
Тема 2.1. Размещение на хранение различных групп непродовольственных товаров	Содержание учебного материала Назначение и классификация оборудования и инвентаря для хранения непродовольственных товаров. Размещение на хранение товарных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения)		3/3/4	
		Теоретические занятия	3	
	70.	Оборудование и инвентарь для хранения непродовольственных товаров	1	2
	71.	Размещение на хранение текстильных, швейных, меховых товаров и трикотажных изделий	1	2
	72.	Размещение на хранение обуви	1	2
		Практические занятия	3	
	73.	38. Размещение на хранение парфюмерно-косметических товаров и товаров бытовой химии	1	3
	74.	39. Размещение на хранение посуды хозяйственных товаров	1	3
	75.	40. Размещение на хранение мебели и строительных материалов	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	4	
		1. Размещение на хранение галантерейных и ювелирных изделий 2. Размещение на хранение культтоваров и электробытовых товаров 3. Организация хранения различных групп непродовольственных товаров 4. Способы выкладки и размещения мебели		
Тема 2.2. Подготовка к продаже различных групп непродовольственных товаров	Содержание учебного материала Назначение и классификация оборудования и инвентаря, необходимые для подготовки к продаже непродовольственных товаров. Подготовка к продаже товарных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения)		2/16/9	
		Теоретические занятия	1	
	76.	Оборудование и инвентарь, необходимые для подготовки к продаже непродовольственных товаров	1	2
		Практические занятия	5	
	77.	41. Подготовка к продаже швейных, меховых и трикотажных изделий	1	3

78.	42.	Подготовка к продаже галантерейных, ювелирных изделий	1	3
79.	43.	Подготовка к продаже парфюмерно-косметических товаров и товаров бытовой химии	1	3
80.	44.	Подготовка к продаже обувных и посудохозяйственных товаров	1	3
81.	45.	Подготовка к продаже мебели, строительных материалов	1	3
		Контрольная работа	1	
82.	46.	Контрольная работа «Подготовка непродовольственных товаров к продаже»	1	3
		Теоретические занятия	1	
83.		Подготовка к продаже швейных и трикотажных изделий	1	2
		Практические занятия	9	
84.	47.	Оформление подарочных наборов со швейными и трикотажными изделиями	1	3
85.	48.	Подготовка к продаже обувных товаров	1	3
86.	49.	Подготовка к продаже парфюмерно-косметических товаров	1	3
87.	50.	Подготовка к продаже товаров бытовой химии	1	3
88.	51.	Комплектование и оформление подарочных наборов с посудохозяйственными и культтоварами	1	3
89.	52.	Подготовка к продаже культтоваров	1	3
90.	53.	Подготовка к продаже посудохозяйственных товаров	1	3
91.	54.	Комплектование и оформление подарочных наборов с парфюмерно-косметическими товарами	1	3
92.	55.	Оформление ценников	1	3
		Контрольная работа	1	
93.	56.	Контрольная работа «Подготовка непродовольственных товаров к продаже»	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	9	
		1. Подготовка к продаже культтоваров 2. Подготовка к продаже электробытовых товаров 3. Формирование товарных запасов в отделе 4. Учет спроса на товары при размещении товарных секций 5. Типы витрин и особенности работы с ними 6. Материалы, для создания экспозиционной витрины 7. Тенденции сезона в цветовой схеме витрины. 8. Роль освещения в оформлении витрины 9. Источники света, их характеристики (углы луча, кривые света, акцентный и заливающий свет, цветной свет) и роль в экспозиции		
Тема 2.3.		Содержание учебного материала	5/24/8	

Размещение и выкладка различных групп непродовольственных товаров	Назначение и классификация мебели для торговых залов непродовольственного магазина. Рекламно-выставочный инвентарь для различных товарных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения). Требования, предъявляемые к торговому оборудованию и мебели. Виды и способы выкладки товарных групп непродовольственных товаров.			
	Теоретические занятия		5	
	94.	Мебель для торговых залов непродовольственных магазинов	1	2
	95.	Рекламно-выставочный инвентарь для различных групп непродовольственных товаров.	1	2
	96.	Требования, предъявляемые к торговому оборудованию и мебели	1	2
	97.	Принципы размещения непродовольственных товаров в торговом зале	1	2
	98.	Виды и способы выкладки непродовольственных товаров	1	2
	Практические занятия		22	
	99.	57. Способы выкладки парфюмерно-косметических, галантерейных, ювелирных товаров	1	3
	100.	58. Способы выкладки швейных, трикотажных и меховых изделий	1	3
	101.	59. Способы выкладки и показа тканей и текстильных изделий	1	3
	102.	60. Способы выкладки обуви	1	3
	103.	61. Способы выкладки посуды хозяйственных товаров	1	3
	104.	62. Способы выкладки культтоваров	1	3
	Самостоятельная работа обучающихся		4	
	1. Способы выкладки и размещения мебели 2. Способы выкладки и размещения электробытовых товаров 3. Способы выкладки и размещения строительных материалов 4. Способы выкладки товаров бытовой химии			
	<i>Итого за 5-й семестр</i>		28/42/34	
	6-й семестр			
	<i>Продолжение темы 2.33</i>			
	Практические занятия			
	105.	63. Наколка тканей на манекене	1	3
	106.	64. Выполнение эскиза витрины: ткани	1	3
	107.	65. Способы показа швейных и трикотажных изделий на манекене	1	3
	108.	66. Создание цветовой схемы витрины	1	3
	109.	67. Выполнение эскиза витрины: одежда	1	3
	110.	68. Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: одежда	1	3

	111.	69.	Выполнение эскиза витрины: ювелирные изделия	1	3
	112.	70.	Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: ювелирные изделия	1	3
	113.	71.	Выполнение эскиза витрины: обувь	1	3
	114.	72.	Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: обувь	1	3
	115.	73.	Выполнение эскиза витрины: парфюмерно-косметические товары	1	3
	116.	74.	Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: парфюмерия	1	3
	117.	75.	Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: аксессуары	1	3
	118.	76.	Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: посуда	1	3
	119.	77.	Выполнение эскиза витрины: подарки	1	3
	120.	78.	Практическая работа с товарными группами в учебных витринах: подарки	1	3
			Контрольная работа	2	
	121.	79.	Представление проектов на тему «Размещение и выкладка непродовольственных товаров в магазине»	1	3
	122.	80.	Контрольная работа «Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании»	1	3
			Самостоятельная работа обучающихся		
			1. Приемы осмотра швейных изделий 2. Приемы осмотра кожаной обуви 3. Приемы осмотра изделий из стекла и хрусталя 4. Приемы осмотра парфюмерно-косметических товаров		
Раздел 3 ПМ 01. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации				22/16/13	
Тема 3.1. Обслуживание и консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах товаров	Содержание учебного материала Типы и категории покупателей. Консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах товарных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения), требованиях безопасности их эксплуатации. Основные термины закона. Качество, безопасность товара, информация о товарах и изготовителях. Последствия продажи товаров ненадлежащего качества. Обмен товаров. Сроки, порядок расчетов, обнаружение недостатков при выполнении услуг.			22/16/13	
			Теоретические занятия	2	
	123.		Типы и категории покупателей	1	2

124.		Установление контакта с покупателями по правилам этикета и с учетом психологии покупателя.	1	2
		Практические занятия	2	
125.	81.	Упражнение: Установление контакта с покупателем	1	3
126.	82.	Упражнение: Расположение покупателя к диалогу	1	3
		Контрольная работа	1	
127.	83.	Контрольная работа «Составить диалог между продавцом и покупателем при установлении контакта в магазине»	1	3
		Теоретические занятия	2	
128.		Выявление спроса покупателя: формулирование уточняющих (информационных) вопросов	1	2
129.		Информирование покупателя в оптимальном объеме о свойствах, особенностях товаров и рекомендации альтернативных непродовольственных товаров	1	2
		Практические занятия	2	
130.	84.	Упражнение: Выявление потребностей покупателя	1	3
131.	85.	Упражнение: Открытые и закрытые вопросы при выявлении потребностей покупателя	1	3
		Контрольная работа	1	
132.	86.	Контрольная работа «Составить диалог между продавцом и покупателем при выявлении потребностей»	1	3
		Теоретические занятия	2	
133.		Презентация товара, с обозначением отличительных особенностей	1	2
134.		Ответы на интересующие вопросы покупателя и советы покупателю, стимулирующие к покупке	1	2
		Практические занятия	5	
135.	87.	Тренировочное упражнение: Презентация товара	1	3
136.	88.	Упражнение: Ценовые переговоры	1	3
137.	89.	Упражнение: Умение различать реакцию покупателя	1	3
138.	90.	Упражнение: Работа с возражениями покупателей	1	3
139.	91.	Упражнение: Работа с безразличием покупателей	1	3
		Контрольная работа	1	
140.	92.	Презентация любой группы непродовольственных товаров	1	3
		Теоретические занятия	5	
141.		Правила подсчета стоимости покупки	1	2
142.		Заключение сделки. Предложение об оплате и благодарность за покупку	1	2

	143.	Расчет стоимости покупки	1	2
	144.	Документальное оформление покупки: оформление товарного чека	1	2
	145.	Упражнение: методы завершения продажи	1	2
		Контрольная работа	1	
	146.	93. Контрольная работа «Активная продажа товаров»	1	3
		Теоретические занятия	11	
	147.	Правила продажи текстильных товаров и швейных изделий	1	2
	148.	Правила продажи обуви, галантереи	1	2
	149.	Правила продажи посуды хозяйственных товаров	1	2
	150.	Правила продажи мебели, строительных материалов	1	2
	151.	Расчет нормы расхода строительных материалов	1	2
	152.	Определение размеров обуви, швейных и, меховых товаров, ювелирных изделий	1	2
	153.	Упаковка непродовольственных товаров	1	2
	154.	Комплектование подарочных наборов	1	2
	155.	Ситуационные задачи «Обслуживание покупателей»	1	2
	156.	Решение профессиональных задач «Консультирование покупателей»	1	2
	157.	Решение профессиональных ситуаций связанных с Законом РФ «О защите прав потребителей»: обмен и возврат товаров надлежащего качества	1	2
		Практические занятия		
	158.	94. Решение профессиональных ситуаций связанных с Законом РФ «О защите прав потребителей»: обмен и возврат товаров ненадлежащего качества	1	3
	159.	95. Решение профессиональных ситуаций связанных с «Правилами торговли»: правила продажи непродовольственных товаров	1	3
		Контрольная работа		
	160.	96. Урок-игра «Обслуживание покупателя в непродовольственном магазине»	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	13	
		1. Формы и методы продажи непродовольственных товаров 2. Этапы продажи товаров с учетом применяемых методов продажи непродовольственных товаров 3. Работа с трудными покупателями. 4. Типология потребителей различных групп непродовольственных товаров 5. Продажа нетканых материалов и искусственного меха 6. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров 7. Подбор парфюмерии с учетом возраста и типа покупателя 8. Продажа музыкальных товаров		

	9. Продажа оргтехнических товаров. 10. Правила продажи товаровбытовой химии 11. Виды и свойства упаковочных материалов 12. Закон РФ «О защите правпотребителей» 13. «Правила торговли»		
Раздел 4 ПМ 01. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей		4/4/14	
Тема 4.1. Осуществление контроля сохранности товарно- материальных ценностей	<i>Содержание учебного материала</i> Виды и формы материальной ответственности на торговых предприятиях. Порядок и сроки проведения инвентаризации непродовольственных товаров.	844/14	
	Теоретические занятия	2	
	161. Виды и формы материальной ответственности на торговых предприятиях	1	2
	162. Решение профессиональных ситуаций «Материальная ответственность в торговле»	1	2
	Практические занятия	1	
	163. 97. Игра «Договор о материальной ответственности»	1	3
	Теоретические занятия	2	
	164. Порядок и сроки проведения инвентаризации ТМЦ	1	2
	165. Выведение результатов инвентаризации	1	2
	Практические занятия	2	
	166. 98. Составление инвентаризационной описи	1	3
	167. 99. Составление товарного отчета	1	3
	Контрольная работа	1	
	168. 100. Составление товарного отчета	1	3
	Самостоятельная работа обучающихся	14	
	1. Виды товарно-материальных ценностей 2. Потери непродовольственных товаров в торговле и меры по их сокращению 3. Правила уценки и переоценки товаров 4. Санитарные правила торговых предприятий 5. Противопожарная безопасность предприятий розничной торговли 6. Системы защиты от краж в торговом предприятии 7. Учет тары в магазине 8. Понятие материальной ответственности и ее виды 9. Договор о материальной ответственности 10. Ответственность материально ответственных лиц по товарам и таре		

		11. Цели, задачи проведения инвентаризации в торговом предприятии 12. Виды инвентаризации товарно-материальных ценностей 13. Порядок и сроки проведения инвентаризации денежных средств 14. Документальное оформление инвентаризации денежных средств		
Итого за 5-й семестр			26/38/31	
Итого по МДК 01.01			68/100/81	
МДК 01.02. Основы организации рекламной деятельности				
3-й семестр				
Раздел 5. ПМ 01. Осуществление мерчендайзинга в торговом предприятии			18/26/22	
Тема 5.1 Организация рекламы в магазине	Содержание учебного материала		6/13/11	
		Теоретические знания	6	
	169.	Основные цели, задачи и функции рекламы	1	2
	170.	Классификация рекламы и рекламных средств	1	2
	171.	Реклама в местах продажи	1	2
	172.	Понятие, цель, задачи и функции мерчендайзинга	1	2
	173.	Основные инструкции мерчендайзинга	1	2
	174.	Атмосфера торгового зала	1	2
		Практические занятия	13	
	175.	101. Определение видов ненадлежащей рекламы	1	3
	176.	102. Определение видов рекламных средств в местах продажи	1	3
	177.	103. Определение видов POS – материалов	1	3
	178.	104. Размещение POS – материалов в торговом зале	1	3
	179.	105. Анализ привлекательности товарного отдела	1	3
	180.	106. Основные зоны в помещении торговых точек	1	3
	181.	107. Характеристика основных зон в помещении торговых точек	1	3
	182.	108. Особенности и принципы организации торгового пространства магазинов различной специализации	1	3
	183.	109. Закономерность распределение покупательского потока в различных зонах помещения торговой точки	1	3
	184.	110. Правила эффективного запасов	1	3
	185.	111. Правила эффективного расположения и выкладка	1	3
	186.	112. Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов	1	3
	187.	113. Особенности выкладки товаров для различных целевых групп	1	3

		Самостоятельная работа обучающихся	11	
		1. Правовое регулирование рекламы отдельных видов товаров 2. Достоинства и недостатки средств распространения рекламной информации 3. Социально-психологические аспекты рекламной деятельности 4. Реклама в СМИ 5. Особенности печатной (полиграфической) рекламы 6. Презентация товара-новинки 7. Рекламные компании 8. План рекламной компании 9. История и современное развитие мерчендайзинга 10. Профессия - мерчендайзер 11. Функциональные обязанности мерчендайзера		
Тема 5.2 Эффективная организация пространства торгового зала и размещение товара	Содержание учебного материала		12/13/11	
		Теоретические знания	12	
	188.	Акценты и средства привлечения внимания к товару	1	2
	189.	Мерчендайзеры товаров не продовольственной группы	1	2
	190.	Сегментация площади торгового зала	1	2
	<i>Итого за 3-й семестр</i>		9/13/11	
	4-й семестр			
	<i>Продолжение темы 5.2.</i>			
	191.	Анализ сегментации площади торгового зала	1	2
	192.	Расположение товарных групп в торговом зале магазина	1	2
	193.	Расположение зон для продвижения товара	1	2
	194.	Определение эффективных точек и продаж в магазине	1	2
	195.	Расположение горячих и холодных зон в магазине. Методы нейтрализации холодных зон	1	2
	196.	Определение горячих и холодных зон на примере любого магазина г. Ивдель	1	2
	197.	Оформление входной и прикассовой зоны	1	2
	198.	Расположение световых акцентов в торговом зале	1	2
	199.	Расположение POS – материалов в учебной витрине	1	2
	Практические занятия		12	
	200.	114. Составление планов по размещению швейных изделий	1	3
	201.	115. Составление планов по размещению обуви	1	3
	202.	116. Составление планов по размещению посуды	1	3
	203.	117. Составление планов по размещению галантерейных товаров	1	3

	204.	118.	Составление плановграмм по размещению парфюмерных товаров	1	3
	205.	119.	Составление плановграмм по размещению косметических товаров	1	3
	206.	120.	Составление плановграмм по размещению товаров бытовой химии	1	3
	207.	121.	Составление плановграмм по размещению ювелирных изделий	1	3
	208.	122.	Составление плановграмм по размещению мебельных товаров	1	3
	209.	123.	Составление плановграмм по размещению культтоваров	1	3
	210.	124.	Оформление эскиза выкладки товаров на промо-стойке	1	3
	211.	125.	Разработка проектов размещения продукции в магазинах согласно принципам мерчендайзинга	1	3
		Контрольная работа			
	212.	126.	Контрольная работа	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся		11	
		1. Три закона мерчендайзинга 2. Имидж торгового предприятия 3. Виды планировки торговых площадей 4. Общие правила выкладки. Виды выкладки 5. Влияние цвета на продажи 6. Особенности восприятия покупателем форм и объёмов 7. Распределение торговой площади и регулирование покупательских потоков 8. Мерчендайзинг товаров продовольственной группы 9. Расположение товаров в торговом зале в зависимости от покупательского спроса 10. Методы продвижения торговых марок, использование рекламных материалов 11. Основные ошибки в расположении товаров и товарных групп			
			Итого за 4-й семестр	9/13/11	
			Итого по МДК 01.02	18/26/22	
Учебная практика				72	
Виды работ					
1. Инструктаж по ОТ на торговых предприятиях и в лаборатории				6	
2. Определение качества, количественных характеристик текстильных, галантерейных и обувных товаров				6	
3. Определение качества, комплектности, количественных характеристик культурно-бытовых, хозяйственных и меховых товаров				6	
4. Размещение на хранение различных групп непродовольственных товаров (текстильные, обувные, меховые, хозяйственные, галантерейные, ювелирные, парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения)				6	
5. Подготовка к продаже различных групп непродовольственных товаров (текстильные, обувные, меховые, хозяйственные, галантерейные)				6	

6. Подготовка к продаже различных групп непродовольственных товаров (ювелирные, парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения)	6	
7. Размещение на торговом оборудовании различных групп непродовольственных товаров (текстильные, обувные, меховые, хозяйственные, галантерейные)	6	
8. Размещение на торговом оборудовании различных групп непродовольственных товаров (ювелирные, парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения)	6	
9. Обслуживание и консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах текстильных, галантерейных, хозяйственных и обувных товаров	6	
10. Обслуживание и консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах парфюмерно-косметических, культурно-бытовых и меховых товаров	6	
11. Учет товарно-материальных ценностей	6	
12. Дифференцированный зачет	6	
Производственная практика по модулю	396	
Виды работ		
1. Организация рабочего места в соответствии с требованиями охраны труда, техники безопасности, санитарными нормами	6	
2. Приемка непродовольственных товаров по количеству	18	
3. Приемка непродовольственных товаров по качеству	18	
4. Расшифровка маркировки и штрих кодов непродовольственных товаров	18	
5. Определение качества текстильных товаров	24	
6. Определение качества галантерейных товаров	24	
7. Определение качества, комплектности хозяйственных и культурно-бытовых товаров	24	
8. Определение качества меховых, обувных товаров	24	
9. Определение качества ювелирных, парфюмерно-косметических товаров	24	
10. Размещение на хранение обувных, меховых товаров	18	
11. Размещение на хранение текстильных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров	18	
12. Размещение на хранение хозяйственных, культурно-бытовых и ювелирных товаров	18	
13. Подготовка к продаже обувных и меховых товаров	12	
14. Подготовка к продаже текстильных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров	12	
15. Подготовка к продаже хозяйственных, культурно-бытовых и ювелирных товаров	12	
16. Размещение на торговом оборудовании обувных и меховых товаров	12	
17. Размещение на торговом оборудовании текстильных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров	12	
18. Размещение на торговом оборудовании хозяйственных, культурно-бытовых и ювелирных товаров	12	
19. Технология продажи текстильных и галантерейных товаров	12	
20. Технология продажи обувных товаров	12	
21. Технология продажи меховых товаров	12	

22. Технология продажи хозяйственных товаров	12	
23. Технология продажи культурно-бытовых товаров	12	
24. Технология продажи ювелирных и парфюмерно-косметических товаров	12	
25. Участие в инвентаризации непродовольственных товаров в торговом предприятии	12	
26. Дифференцированный зачет	6	
Всего	783	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа непродовольственных товаров

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- Рабочее место педагога: стол, стул
- доска
- Парты двухместные - 12
- Стулья ученические - 24
- Шкафы — 1 шт.

Комплект учебно-наглядных пособий:

- Коллекции образцов непродовольственных товаров различных групп
- Образцы бланков документов по темам «Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей», «Проверка комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров»

Комплект контрольно-измерительных материалов:

- Тестовые задания по теме «Проверка качества непродовольственных товаров»
- Практические задания по теме «Проверка качества непродовольственных товаров»

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- Рабочее место педагога: стол, стул
- доска
- Парты двухместные - 14
- Стулья ученические - 24
- Демонстрационные витрины — 3 шт.
- Прилавки — 1 шт.
- Коллекции образцов непродовольственных товаров различных групп
- Комплект учебно-наглядных пособий
- Комплект дидактических материалов
- Комплект контрольно-измерительных материалов
- Фонды оценочных средств.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику на предприятиях оптовой и розничной торговли различных форм собственности. Материально-техническая база должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Голубенко, О. А. Товароведение непродовольственных товаров: Учебное пособие / Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. - Москва : Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 336 с.
2. Мазилкина, Е. И. Основы рекламы : учебное пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина, Л. А. Ольхова. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 240 с

Дополнительные источники:

1. Алексеев Н.С., Товароведение хозяйственных товаров, Изд-во: Экономика, 1977
2. Ветров Г.А. , Лабораторно-практические работы по курсу «Товароведение промышленных товаров», Высшая школа, 1974
3. Гуревич М.С. , Трепель В.А., Контроль качества бытовых электротоваров, Изд-во: Экономика, 1985
4. Косолапова Н.В., Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: Учеб. пособ. - М.: Изд. центр «Академия», 2008.

5. Кочуров А.М., Каранян К.А., Справочник продавца промышленных товаров, Высшая школа, 1974
6. Лунд-Иверсен Б., Ткацкие переплетения, Легпромбыггиздат, 1987
7. Муравина И.В., Основы товароведения: Изд. центр «Академия», 2007.
8. Мальцева Е.П., Материаловедение швейного производства, Изд-во: Легкая и пищевая промышленность, 1983
9. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташев Е.Л., Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами, Изд. центр «Академия», 2007
10. Никифорова Н.С., Прокопьев С.А., Товароведение непродовольственных товаров : рабочая тетрадь М.: Изд. центр «Академия», 2004.
11. Пугачевский Г.Ф., Легкун Я.Л., Семак Б.Д. Товароведение промышленных товаров, Изд-во: Экономика, 1978
12. Парфентьева Т.Р., Оборудование торговых предприятий: Учеб. для НПО/ и др. -3е изд. переработанное - М.: Изд. центр «Академия», 2007.
13. Памбухчиянц О.В., Технология розничной торговли - Изд. «Дашков и К», 2008.
14. Петрова Г.В., Правовые основы коммерции: Учеб. пособие для НПО - М.: Изд. центр «Академия», 2006.
15. Перелетова И.В., Комиссарова И.П., «Технология розничной торговли» - Изд. «ЭКСМО», 2008.
16. Раева Л.И., Швейные и меховые изделия, Изд-во: Экономика, 1985
17. Семин О.А., Организация контроля и качества товаров в торговле, Изд-во: Экономика, 1977
18. Самохина М.А, Фингарет А.Л., Введение в товароведение промышленных товаров, Изд-во: Экономика, 1977
19. Технология розничной торговли: Учеб. пособие для НПО/ Л.А. Брагин, И.Б. Стукалова: под ред. Л.А Брагина - 3е изд., стер. - М.: Изд. центр «Академия», 2006.
20. Федотова Л.А., Торговля галантерейными и парфюмерными товарами, Изд-во: Экономика, 1978
21. Яковеино Н.В., Кассир торгового зала: Учеб, пособие для НПО. - М.: Изд. центр «Академия», 2008.
22. Закон РФ «О защите прав потребителей» : текст с самыми последними изменениями и дополнениями на 2016 год. – Москва : Эксмо, 2016. – 32 с. – (Все кодексы РФ)
23. Правила торговли : Санкции (постановление правительства РФ): с дополнениями и изменениями на 2017 год – Москва : Издательство АСТ, 2017. – 96 с.

Интернет-ресурсы

1. www.gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
2. www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
3. www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;
4. www.garant.ru – справочно-правовая система Гарант;
5. www.consultant.ru- справочно правовая система Консультант Плюс.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса по ПМ 01 «Продажа непродовольственные товары»

Для реализации компетентностного подхода необходимо использовать в образовательном процессе:

- активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов,
- деловые и ролевые игры,
- индивидуальные и групповые проекты,
- анализ производственных ситуаций,
- психологические и иные тренинги,
- групповые дискуссии в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся (технологии: имитационные, деятельностные, проблемное обучение, активное обучение).

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования должен составлять 36 академических часа в неделю.

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося должен составлять 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы.

При освоении обучающимися ПМ 01 «Продажа непродовольственных товаров», теоретические занятия будут проводиться в учебных кабинетах ОУ, практические занятия - в кабинете-лаборатории и на торговом предприятии. Знания и умения закрепляются на производственной практике.

Освоению данного модуля должно предшествовать изучение следующих учебных дисциплин: основы деловой культуры, основы бухгалтерского учета, организация и технология розничной торговли, санитария и гигиена и профессионального модуля ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по профессии среднего профессионального образования 38.01. 02 Продавец, контролер-кассир, должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа непродовольственных товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Проверяет комплектность, количественные характеристики различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с сопроводительными документами.	Наблюдение за процессом определения комплектности, количества. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Проверяет качество различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.	Наблюдение за процессом определения качества. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
ПК 1.2.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Осуществляет подготовку различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи товаров.	Наблюдение за подготовкой непродовольственных товаров к продаже. Проверка товаров на соответствие требованиям нормативных документов.
	Размещает в торговом зале и выкладывает на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различные группы непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.	Проверка размещения и выкладки товаров на торговом оборудовании в соответствии с нормативными документами.

ПК 1.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатации	Обслуживает покупателей различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации.	Наблюдение за процессом обслуживания различных категорий покупателей.
	Предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах, требованиях безопасности и эксплуатации различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".	Наблюдение за процессом предоставления информации различным категориям покупателей.
ПК 1.4.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей в соответствии с САНПидами, правилами хранения непродовольственных товаров, правилами противопожарной безопасности, ГОСТов, ТУ.	Наблюдение за соблюдением правил: санитарными, правилами хранения товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Обосновывает выбор видов защитного оборудования для каждого конкретного магазина; контролирует сохранность товарно-материальных ценностей на рабочем месте, в торговом зале с помощью выбранных систем защиты в конкретном торговом предприятии.	
	Ведет учет непродовольственных товаров: оформляет товарные отчеты, акты уценки и списания товаров ненадлежащего качества, инвентаризационные описи.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения и развития **общих компетенций** и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ПКР, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Берет на себя ответственность за результат выполнения задания	Наблюдение за процессами оценки и самооценки, видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. Портфолио, экспертные оценки, журналы обучающихся, квалификационная работа

6. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Качество непродовольственных товаров
2. Виды товарных знаков и знаков стандарта
3. Символы по уходу за изделиями
4. Штриховой код: назначение, расшифровка
5. Манипуляционные знаки и предупредительные символы
6. Волокна тканей, их происхождение, структура и свойства
7. Виды пряжи и нитей. Показатели качества пряжи и нитей
8. Строение трикотажа. Отделка трикотажного полотна
9. Ассортимент тканей из смешанных волокон
10. Ассортимент туалетного мыла. Маркировка и упаковка туалетного мыла
11. Характеристика обувных материалов
12. Пушно-меховое и овчинно-шубное сырье
13. Детали обуви и способы их крепления
14. Свойства кожаной ткани и волосяного покрова
15. Выделка меха
16. Состав СМС и лакокрасочных материалов
17. Основное сырье и производство декоративной косметики
18. Основное сырье и производство парфюмерных изделий. Виды запахов
19. Материалы для производства мебели
20. Сырье и производство металлической посуды
21. Сырье и производство керамической посуды
22. Сырье и производство стеклянной посуды
23. Производство и ассортимент зеркал
24. Ассортимент зонтов. Требования к качеству зонтов
25. Приборы, создающие микроклимат помещения
26. Приборы для глаженья белья
27. Назначение, принцип действия и устройство холодильников
28. Ассортимент электрических ламп и светильников
29. Содержание инструкции П-7 «О порядке приемки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»
30. Содержание инструкции П-6 «О порядке приемки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»
31. Сроки приемки непродовольственных товаров по количеству
32. Методы определения качества непродовольственных товаров
33. Показатели качества товаров. Факторы, влияющие на качество товаров
34. Размещение на хранение галантерейных и ювелирных изделий
35. Размещение на хранение культтоваров и электробытовых товаров
36. Организация хранения различных групп непродовольственных товаров
37. Способы выкладки и размещения мебели
38. Подготовка к продаже культтоваров
39. Подготовка к продаже электробытовых товаров
40. Формирование товарных запасов в отделе
41. Учет спроса на товары при размещении товарных секций
42. Типы витрин и особенности работы с ними
43. Материалы, для создания экспозиционной витрины
44. Тенденции сезона в цветовой схеме витрины.
45. Роль освещения в оформлении витрины
46. Источники света, их характеристики (углы луча, кривые света, акцентный и заливающий свет, цветной свет) и роль в экспозиции
47. Способы выкладки и размещения мебели
48. Способы выкладки и размещения электробытовых товаров
49. Способы выкладки и размещения строительных материалов
50. Способы выкладки посудохозяйственных товаров

51. Приемы осмотра швейных изделий
52. Приемы осмотра кожаной обуви
53. Приемы осмотра изделий из стекла и хрусталя
54. Приемы осмотра парфюмерно-косметических товаров
55. Формы и методы продажи непродовольственных товаров
56. Этапы продажи товаров с учетом применяемых методов продажи непродовольственных товаров
57. Работа с трудными покупателями.
58. Типология потребителей различных групп непродовольственных товаров
59. Продажа нетканых материалов и искусственного меха
60. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров
61. Подбор парфюмерии с учетом возраста и типа покупателя
62. Продажа музыкальных товаров
63. Продажа оргтехнических товаров
64. Правила продажи товаров бытовой химии
65. Виды и свойства упаковочных материалов
66. Закон РФ «О защите прав потребителей»
67. «Правила торговли»
68. Виды товарно-материальных ценностей
69. Потери непродовольственных товаров в торговле и меры по их сокращению
70. Правила уценки и переоценки товаров
71. Санитарные правила торговых предприятий
72. Противопожарная безопасность предприятий розничной торговли
73. Системы защиты от краж в торговом предприятии
74. Учет тары в магазине
75. Понятие материальной ответственности и ее виды
76. Договор о материальной ответственности
77. Отчетность материально ответственных лиц по товарам и таре
78. Цели, задачи проведения инвентаризации в торговом предприятии
79. Виды инвентаризации товарно-материальных ценностей
80. Порядок и сроки проведения инвентаризации денежных средств
81. Документальное оформление инвентаризации денежных средств
82. Правовое регулирование рекламы отдельных видов товаров
83. Достоинства и недостатки средств распространения рекламной информации
84. Социально-психологические аспекты рекламной деятельности
85. Реклама в СМИ
86. Особенности печатной (полиграфической) рекламы
87. Презентация товара-новинки
88. Рекламные компании
89. План рекламной компании
90. История и современное развитие мерчендайзинга
91. Профессия - мерчендайзер
92. Функциональные обязанности мерчендайзера
93. Три закона мерчендайзинга
94. Имидж торгового предприятия
95. Виды планировки торговых площадей
96. Общие правила выкладки. Виды выкладки
97. Влияние цвета на продажи
98. Особенности восприятия покупателем форм и объемов
99. Распределение торговой площади и регулирование покупательских потоков
100. Мерчендайзинг товаров продовольственной группы
101. Расположение товаров в торговом зале в зависимости от покупательского спроса
102. Методы продвижения торговых марок, использование рекламных материалов
103. Основные ошибки в расположении товаров и товарных групп

Приложение УП ПМ. 01
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»
филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
Ю.В. Минзарипова/
20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ. 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Эксперт-Трейд»
Наименование организации
Директор ООО «Эксперт-Трейд»
должность руководителя
М.И. Ковалева Е.И.
подпись, Ф.И.О.
28.08.2020 г.

МП



г. Ивдель

РАССМОТРЕНА

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 2020 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

14.09.2020 2020 г.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир" Минобрнауки РФ от 02 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59; в соответствии с содержанием профессионального модуля ПМ. 01. Продажа непродовольственных товаров.

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик:

С.В.В. В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛОВ	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа учебной практики является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Продажа непродовольственных товаров» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 1.5. (в) Осуществлять мерчендайзинг в торговом предприятии

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт: обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
- создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товаров;

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- особенности мерчендайзинга в розничной торговле;

- технологии мерчендайзинга в розничной торговле;
- методы и инструменты увеличения сбыта в местах продаж;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.3. Учебная практика проводится в учебной лаборатории филиала образовательного учреждения. Итогом учебной практики является дифференцированный зачет в виде выполнения практической работы, которая оценивается преподавателем - куратором практики.

Количество часов на освоение программы учебной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля ООП СПО по основному виду профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа непродовольственных товаров**, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по избранной профессии:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
ПК 1.4	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 1.5 (в)	Осуществлять мерчендайзинг в торговом предприятии
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. ПМ.01. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров	Инструктаж по охране труда на торговых предприятиях и в лаборатории. Проверка комплектности, количественных характеристик различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с сопроводительными документами. Проверка качества различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.	18	
Виды работ	1. Инструктаж по ОТ на торговых предприятиях и в лаборатории	6	3
	2. Определение качества, количественных характеристик текстильных, галантерейных и обувных товаров	6	
	3. Определение качества, комплектности, количественных характеристик культурно-бытовых, хозяйственных и меховых товаров	6	
Раздел 2 ПМ.01. Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании	Размещение в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.	24	
Виды работ	4. Размещение на хранение различных групп непродовольственных товаров (текстильные, обувные, меховые, хозяйственные, галантерейные, ювелирные, парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения)	6	3
	5. Подготовка к продаже различных групп непродовольственных товаров (текстильные, обувные, меховые, хозяйственные, галантерейные)	6	

	6. Подготовка к продаже различных групп непродовольственных товаров (ювелирные, парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения)	6	
	7. Размещение на торговом оборудовании различных групп непродовольственных товаров (текстильные, обувные, меховые, хозяйственные, галантерейные)	6	
	8. Размещение на торговом оборудовании различных групп непродовольственных товаров (ювелирные, парфюмерно-косметические, культурно-бытового назначения)	6	
Раздел 3 ПМ.01. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Обслуживание покупателей различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации. Предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах, требованиях безопасности и эксплуатации различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".	12	
Виды работ	9. Обслуживание и консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах текстильных, галантерейных, хозяйственных и обувных товаров	6	3
	10. Обслуживание и консультирование покупателей о качестве, потребительских свойствах парфюмерно-косметических, культурно-бытовых и меховых товаров	6	
Раздел 4 ПМ.01. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	Осуществление учета непродовольственных товаров: оформление товарного отчета, актов уценки и списания товаров ненадлежащего качества, инвентаризационных описей	12	
Виды работ	11. Учет товарно-материальных ценностей	6	3
	12. Дифференцированный зачет	6	
Всего		72	

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Проверяет комплектность, количественные характеристики различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с сопроводительными документами.	Наблюдение за процессом определения комплектности, количества. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Проверяет качество различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.	Наблюдение за процессом определения качества. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
ПК 1.2.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Осуществляет подготовку различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи товаров.	Наблюдение за подготовкой непродовольственных товаров к продаже. Проверка товаров на соответствие требованиям нормативных документов.

	Размещает в торговом зале и выкладывает на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различные группы непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.	Проверка размещения и выкладки товаров на торговом оборудовании в соответствии с нормативными документами.
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатации	Обслуживает покупателей различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации.	Наблюдение за процессом обслуживания различных категорий покупателей.
	Предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах, требованиях безопасности и эксплуатации различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".	Наблюдение за процессом предоставления информации различным категориям покупателей.
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей в соответствии с САНПидами, правилами хранения непродовольственных товаров, правилами противопожарной безопасности, ГОСТов, ТУ.	Наблюдение за соблюдением правил: санитарными, правилами хранения товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Обосновывает выбор видов защитного оборудования для каждого конкретного магазина; контролирует сохранность товарно-материальных ценностей на рабочем месте, в торговом зале с помощью выбранных систем защиты в конкретном торговом предприятии.	
	Ведет учет непродовольственных товаров: оформляет товарные отчеты, акты уценки и списания товаров ненадлежащего качества, инвентаризационные описи.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения на учебной практике должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ПКР, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Берет на себя ответственность за результат выполнения задания	Наблюдение за процессами оценки и самооценки, видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. Портфолио, экспертные оценки, журналы обучающихся, квалификационная работа
---	---	---

Приложение ПП ПМ.01
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»

филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
Ю.В. Минзарипова
20 10 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ. 01. ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Менестер-Прейд»

Наименование организации

Директор ООО «Менестер»

должность руководителя

Е.И. Косовская Е.И.

подпись, Ф.И.О.

28.08.2020 г.

МП

г. Ивдель

РАССМОТРЕНА

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 2020 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

пр. № 1 от 31.08 2020 г.

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» Минобрнауки РФ от 02 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59; в соответствии с содержанием профессионального модуля ПМ. 01. Продажа непродовольственных товаров.

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик:

категории

В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛОВ	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	9
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ

Продажа непродовольственных товаров

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа производственной практики является частью основной образовательной программы средне профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Продажа непродовольственных товаров» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 1.5. (в) Осуществлять мерчендайзинг в торговом предприятии

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт: обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
- создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товаров;

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- особенности мерчендайзинга в розничной торговле;

- технологии мерчендайзинга в розничной торговле;
- методы и инструменты увеличения сбыта в местах продаж;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.3.Производственная практика проводится в лаборатории технического оснащения торговых организаций и товароведения политехникума. В период прохождения практики обучающиеся ведут дневник производственной практики, в котором ежедневно записывают виды выполняемых работ. Итогом производственной практики является защита отчета

Количество часов на освоение программы производственной практики – 396 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **«Продажа непродовольственных товаров»**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
ПК 1.4	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 1.5 (в)	Осуществлять мерчендайзинг в торговом предприятии
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. ПМ.01. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров	Организация рабочего места в соответствии с требованиями охраны труда, техники безопасности, санитарными нормами. Приемка по количеству и качеству различных групп непродовольственных товаров. Проверка комплектности, количественных характеристик различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с сопроводительными документами. Проверка качества различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.		
Раздел 2 ПМ.01. Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании	Размещение в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.		

Раздел 3 ПМ.01. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Обслуживание покупателей различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации. Предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах, требованиях безопасности и эксплуатации различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".		
Раздел 4 ПМ.01. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	Осуществление учета непродовольственных товаров: оформление товарного отчета, актов уценки и списания товаров ненадлежащего качества, инвентаризационных описей		
Виды работ 1. Организация рабочего места в соответствии с требованиями охраны труда, техники безопасности, санитарными нормами 2. Приемка непродовольственных товаров по количеству 3. Приемка непродовольственных товаров по качеству 4. Расшифровка маркировки и штрих кодов непродовольственных товаров 5. Определение качества текстильных товаров 6. Определение качества галантерейных товаров 7. Определение качества, комплектности хозяйственных и культурно-бытовых товаров 8. Определение качества меховых, обувных товаров 9. Определение качества ювелирных, парфюмерно-косметических товаров 10. Размещение на хранение обувных, меховых товаров 11. Размещение на хранение текстильных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров 12. Размещение на хранение хозяйственных, культурно-бытовых и ювелирных товаров 13. Подготовка к продаже обувных и меховых товаров 14. Подготовка к продаже текстильных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров 15. Подготовка к продаже хозяйственных, культурно-бытовых и ювелирных товаров 16. Размещение на торговом оборудовании обувных и меховых товаров 17. Размещение на торговом оборудовании текстильных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров 18. Размещение на торговом оборудовании хозяйственных, культурно-бытовых и ювелирных товаров		396 6 18 18 18 24 24 24 24 24 18 18 18 12 12 12 12 12	3

19.Технология продажи текстильных и галантерейных товаров	12	
20. Технология продажи обувных товаров	12	
21. Технология продажи меховых товаров	12	
22. Технология продажи хозяйственных товаров	12	
23. Технология продажи культурно-бытовых товаров	12	
24.Технология продажи ювелирных и парфюмерно-косметических товаров	12	
25. Участие в инвентаризации непродовольственных товаров в торговом предприятии	12	
26. Дифференцированный зачет	6	
Всего	396	

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа непродовольственных товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1.Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Проверяет комплектность, количественные характеристики различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с сопроводительными документами.	Наблюдение за процессом определения комплектности, количества. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Проверяет качество различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.	Наблюдение за процессом определения качества. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
ПК 1.2.Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	Осуществляет подготовку различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи товаров.	Наблюдение за подготовкой непродовольственных товаров к продаже. Проверка товаров на соответствие требованиям нормативных документов.

	Размещает в торговом зале и выкладывает на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различные группы непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.	Проверка размещения и выкладки товаров на торговом оборудовании в соответствии с нормативными документами.
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности и эксплуатации	Обслуживает покупателей различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации.	Наблюдение за процессом обслуживания различных категорий покупателей.
	Предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах, требованиях безопасности и эксплуатации различных групп непродовольственных товаров (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".	Наблюдение за процессом предоставления информации различным категориям покупателей.
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей в соответствии с САНПидами, правилами хранения непродовольственных товаров, правилами противопожарной безопасности, ГОСТов, ТУ.	Наблюдение за соблюдением правил: санитарными, правилами хранения товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Обосновывает выбор видов защитного оборудования для каждого конкретного магазина; контролирует сохранность товарно-материальных ценностей на рабочем месте, в торговом зале с помощью выбранных систем защиты в конкретном торговом предприятии.	
	Ведет учет непродовольственных товаров: оформляет товарные отчеты, акты уценки и списания товаров ненадлежащего качества, инвентаризационные описи.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ПКР, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Берет на себя ответственность за результат выполнения задания	Наблюдение за процессами оценки и самооценки, видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. Портфолио, экспертные оценки, журналы обучающихся, квалификационная работа
--	---	---

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»
филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
Ю.В. Минзарипова/
20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Земельный фронт»
Наименование организации

Директор ООО «Земельный фронт»
должность руководителя

Н.А. Касовкина
подпись, Ф.И.О

20 20 г.

МП



г. Ивдель

РАССМОТРЕНО

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 2020 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская
пр. от 31.08 2020 г.

- Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02. Продажа продовольственных товаров разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» от 2 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик
категории

Е.В. Кушнарева
В.В. Сергеева

Е.В.Кушнарева, преподаватель первой квалификационной

В.В.Сергеева, преподаватель первой квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

Разделы	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	29
6. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ	32
ПРИЛОЖЕНИЕ. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа продовольственных товаров

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы средне профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Продажа продовольственных товаров» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

ПК.2.8. Осуществлять подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров».

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп продовольственных товаров.

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;
- подсчитать стоимость покупки устно и при помощи микрокалькулятора;

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;

- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- приемы вычисления стоимости сборной покупки, вычисления стоимости сложных отвесов и отмеров;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего - 1018 часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося - 298 часов, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 204 часа,
- в том числе: вариативная часть (раздел 6) – 36 часов,
- самостоятельной работы обучающегося - 94 часа;
- учебная практика – 72 часа;
- производственная практика - 648 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа продовольственных товаров

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Продажа продовольственных товаров», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 2.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 2.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ПК 2.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 2.7	Изучать спрос покупателей
ПК 2.8 (в)	Осуществлять подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа продовольственных товаров

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенции	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 2.1	Раздел 1. Приемка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	174	115	72	59	--	--
ПК 2.2 ПК 2.4 ПК 2.5	Раздел 2. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка с соблюдением условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов	53	44	24	9	--	--
ПК 2.6	Раздел 3. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей	11	6	3	5	--	--
ПК 2.3 ПК 2.7	Раздел 4. Изучение спроса покупателей и обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	7	3	1	4	--	--
	Итого по МДК 02.01	245	168	100	77	--	--
ПК 2.8 (вариативная часть)	Раздел 5. Подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров	53	36	22	17	--	--
	Итого по МДК 02.02	53	36	22	17	--	--
	Учебная практика, часов	72				72	
	Производственная практика, часов	648					648
	Всего:	1018	204	122	94	72	648

**3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю
«Продажа продовольственных товаров»**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся			Количество часов	Уровень освоения
1	2			3	4
МДК 02.01. Розничная торговля продовольственными товарами					
2-й семестр					
Раздел 1. ПМ. 02. Приемка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары					
Введение	Содержание учебного материала Содержание и задачи товароведения непродовольственных товаров. Понятие сущность и цели классификации непродовольственных товаров. Факторы, формирующие ассортимент товаров. Понятие о промышленном и торговом ассортименте. Принципы и факторы формирования промышленного ассортимента. Показатели ассортимента: широта, полнота, глубина. Современная структура ассортимента товаров.			2/1/-	
		Теоретические занятия		2	
	1.	Теоретические основы товароведения продовольственными товарами		1	1
	2.	Классификация и ассортимент продовольственными товарами		1	1
		Практические занятия		1	
	3.	1.	Консервирование продовольственных товаров	1	1
Тема 1.1. Проверка качества продовольственных товаров	Содержание учебного материала Классификация и ассортимент товарных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных). Показатели качества, дефекты, градации качества, упаковка, маркировка и хранение товарных групп продовольственных товаров.			38/66/54	
		Теоретические занятия		7	
	4.	Ассортимент зерномучных товаров: крупа. Свойства, пищевая ценность		1	2
	5.	Ассортимент зерномучных товаров: мука, дрожжи		1	2
	6.	Ассортимент зерномучных товаров: хлеб		1	2

7.		Ассортимент зерномучных товаров: хлебобулочные изделия	1	2
8.		Ассортимент зерномучных товаров: макаронные изделия	1	2
9.		Ассортимент зерномучных товаров: бараночные изделия, сухари, соломка	1	
10.		Ассортимент зерномучных товаров: хлебные палочки, хрустящие хлебцы	1	2
		Практические занятия	11	
11.	2.	Определение групп, видов, разновидностей муки	1	3
12.	3.	Определение групп, видов, разновидностей крупы	1	3
13.	4.	Определение видов, разновидностей макаронных изделий	1	3
14.	5.	Проверочная работа: «Зерномучные товары»	1	3
15.	6.	Определение качества предложенных образцов зерновых товаров органолептическим методом	1	3
16.	7.	Определение качества предложенных образцов муки	1	3
17.	8.	Определение качества предложенных образцов хлеба	1	3
18.	9.	Определение качества предложенных образцов макаронных изделий	1	3
19.	10.	Определение качества предложенных образцов крупы	1	3
20.	11.	Определение качества предложенных образцов хлебобулочных изделий	1	3
21.	12.	Определение качества предложенных образцов	1	3
		Контрольная работа	1	
22.	13.	Проверочная работа по пройденному материалу	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	10	
		Химический состав продовольственных товаров Качество продовольственных товаров Факторы, влияющие на качество хлебобулочных изделий Методы оценки качества хлебобулочных изделий Строение зерна Производство муки Химический состав и пищевая ценность муки Условия хранения зерномучных товаров Производство, химический состав и пищевая ценность хлеба		
		Итого за 2-й семестр	9/13/10	
		3-й семестр		
		<i>Продолжение темы 1.1.</i>		
		Теоретические занятия	7	
23.		Классификация и ассортимент пищевых концентратов. Упаковка и хранение.	1	2
24.		Ассортимент плодовоовощных товаров: клубнеплоды, корнеплоды,. Свойства, пищевая	1	2

		ценность		
25.		Ассортимент плодовоовощных товаров: капустные, луковые. Свойства, пищевая ценность	1	2
26.		Ассортимент плодовоовощных товаров: салатно-шпинатные, пряные, десертные, тыквенные. Свойства, пищевая ценность.	1	2
27.		Ассортимент плодовоовощных товаров: томатные, бобовые, зерновые. Свойства, пищевая ценность	1	2
28.		Ассортимент плодовоовощных товаров: семечковые и косточковые плоды, ягоды. Свойства, пищевая ценность	1	2
29.		Ассортимент плодовоовощных товаров: субтропические и тропические плоды, орехоплодные	1	2
		Практические занятия	4	
30.	14.	Определение групп, видов, разновидностей плодовоовощных товаров	1	3
31.	15.	Определение качества органолептическим способом предложенных образцов клубнеплодов	1	3
32.	16.	Определение качества органолептическим способом предложенных образцов корнеплодов	1	3
33.	17.	Определение качества органолептическим способом предложенных образцов капустных овощей	1	3
		Теоретические занятия	1	
34.		Переработанные овощи и плоды. Консервы овощные и плодово-ягодные	1	2
		Практические занятия	9	
35.	18.	Сушеные и быстрозамороженные овощи и плоды	1	3
36.	19.	Грибы: ассортимент; упаковка, требования к качеству.	1	3
37.	20.	Ассортимент вкусовых товаров: чай, кофе, чайные и кофейные напитки. Свойства, пищевая ценность.	1	3
38.	21.	Ассортимент вкусовых товаров: пряности, приправы, соусы. Свойства, пищевая ценность.	1	3
39.	22.	Требования к качеству вкусовых товаров, особенности упаковки, маркировки	1	3
40.	23.	Определение групп, видов, разновидностей вкусовых товаров: приправы и пряности	1	3
41.	24.	Определение групп, видов, разновидностей вкусовых товаров: чай и кофе	1	3
42.	25.	Определение качества предложенных образцов вкусовых товаров органолептическим методом	1	3
43.	26.	Требования к качеству плодовоовощных товаров, особенности упаковки,		3

		маркировки		
	Самостоятельная работа обучающихся		6	
	Консервирование пищевых продуктов Факторы, влияющие на качество продовольственных товаров Дефекты продовольственных товаров Стандартизация и сертификация товаров в РФ Условия хранения плодовоовощных товаров Упаковка и маркировка овощных и плодово-ягодных консервов			
	Теоретические занятия		4	
44.	Поваренная соль и пищевые кислоты		1	2
45.	Ассортимент вкусовых товаров: ликеро-водочные напитки		1	2
46.	Ассортимент вкусовых товаров: виноградные вина		1	2
47.	Ассортимент вкусовых товаров: слабоалкогольные и безалкогольные напитки		1	2
	Практические занятия		6	
48.	27.	Ассортимент меда. Упаковка, маркировка и хранение меда	1	3
49.	28.	Крахмал и крахмалопродукты. Сахар и заменители сахара. Требование к качеству, упаковка, хранение	1	3
50.	29.	Изучение ассортимента и требований к качеству ликеро-водочных напитков	1	3
51.	30.	Изучение ассортимента и требований к качеству крепких алкогольных напитков	1	3
52.	31.	Изучение ассортимента и требований к качеству виноградных вин	1	3
53.	32.	Требования к качеству слабоалкогольных и безалкогольных напитков, особенности упаковки, маркировки	1	3
	Самостоятельная работа обучающихся		8	
	Маркировка продовольственных товаров Ассортимент ликеро-водочных изделий Требования к качеству ликеро-водочных изделий Упаковка и хранение ликеро-водочных изделий Крепкие алкогольные напитки с длительной выдержкой Классификация виноградных вин Показатели качества, упаковка, маркировка и хранение виноградных вин Коньяк. Упаковка, маркировка и хранение коньяков Плодово-ягодные вина Дефекты вин Вина игристые и газированные			
	Теоретические занятия		5	

	54.	Фруктово-ягодные кондитерские изделия	1	2
	55.	Классификация и ассортимент карамели. Требования к качеству	1	2
	56.	Какао-порошок и шоколад: ассортимент, требования к качеству	1	2
	57.	Конфетные изделия: ассортимент, требования к качеству	1	2
	58.	Мучные кондитерские изделия: ассортимент, требования к качеству	1	2
		Практические занятия	6	
	59.	33. Определение групп, видов, разновидностей кондитерских изделий: конфеты, карамель	1	3
	60.	34. Определение групп, видов, разновидностей кондитерских изделий: печенье, пряники	1	3
	61.	35. Определение качества предложенных образцов мучных кондитерских товаров органолептическим методом	1	3
	62.	36. Ассортимент кондитерских товаров: карамель, конфетные изделия, какао-порошок и шоколад	1	3
	63.	37. Ассортимент мучных кондитерских товаров, халва и восточные сладости	1	3
	64.	38. Требования к качеству кондитерских товаров, особенности упаковки, маркировки	1	3
Итого за 3-й семестр			17/25/19	
4-й семестр				
<i>Продолжение темы 1.1</i>				
		Теоретические занятия	2	
	65.	Ассортимент молочных товаров: сметана, творог и творожные изделия. Свойства, пищевая ценность	1	2
	66.	Ассортимент молочных товаров: молочные консервы, сухие и детские молочные продукты. Свойства, пищевая ценность	1	2
		Практические занятия	4	
	67.	39. Ассортимент молочных товаров: мороженое. Упаковка, маркировка и хранение мороженого	1	3
	68.	40. Требования к качеству молочных товаров, особенности упаковки, маркировки, хранение	1	3
	69.	41. Ассортимент молочных товаров: молоко, сливки, кисломолочные напитки. Свойства, пищевая ценность	1	3
	70.	42. Масло коровье. Показатели качества коровьего масла	1	3
		Контрольная работа	1	
	71.	43. Проверочная работа	1	3
		Теоретические занятия	2	
	72.	Сыры. Особенности производства некоторых видов сыров	1	2

73.		Классификация сыров основного ассортимента	1	2
		Практические занятия	2	
74.	44.	Ассортимент переработанных сыров	1	3
75.	45.	Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение сыров	1	3
		Контрольная работа	1	
76.	46.	Проверочная работа	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	6	
		Изучение ассортимента молочных товаров Изучение ассортимента кисло-молочных товаров Изучение ассортимента сыров Составление презентации: «Ассортимент молочной продукции»		
		Теоретические занятия	2	
77.		Классификация мясных товаров.	1	2
78.		Химический состав и пищевая ценность мясных товаров	1	2
		Практические занятия	6	
79.	47.	Разделка и клеймение мясных туш	1	3
80.	48.	Изучение ассортимента мясных субпродуктов	1	3
81.	49.	Мясо птицы. Упаковка, маркировка и хранение	1	3
82.	50.	Изучение ассортимента мясных полуфабрикатов. Упаковка, маркировка и хранение	1	3
83.	51.	Мясные копчености. Условия и сроки хранения. Показатели качества	1	3
84.	52.	Изучение ассортимента мясных консервов. Упаковка, маркировка и хранение	1	3
		Теоретические занятия	3	
85.		Колбасные товары. Классификация.	1	2
86.		Ассортимент вареных колбас. Упаковка, маркировка и хранение	1	2
87.		Ассортимент копченых колбас. Упаковка, маркировка и хранение	1	2
		Практические занятия	3	
88.	53.	Колбасные товары. Упаковка, маркировка и хранение	1	3
89.	54.	Классификация вареных колбасных товаров	1	3
90.	55.	Классификация копченых колбасных товаров	1	3
		Контрольная работа	1	
91.	56.	Проверочная работа по теме «Мясные товары»	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	11	
		Изучение ассортимента мясных товаров. Изучение ассортимента мясных субпродуктов. Изучение ассортимента мяса птицы.		

		Изучение ассортимента мясных полуфабрикатов. Изучение ассортимента мясных копченостей. Изучение ассортимента мясных консервов. Изучение ассортимента колбасных изделий. Составление презентации: «Колбасные изделия» Составление презентации: «Мясные полуфабрикаты»		
		Теоретические занятия	2	
92.		Химический состав и пищевая ценность рыбных товаров	1	2
93.		Характеристика и виды промысловых рыб	1	2
		Практические занятия	5	
94.	57.	Соленая, вяленая, копченая рыба. Балычные изделия	1	3
95.	58.	Икра. Нерыбное водное сырье	1	3
96.	59.	Рыбные полуфабрикаты и кулинарные изделия.	1	3
97.	60.	Рыбные консервы. Пресервы	1	3
98.	61.	Упаковка, маркировка, условия и сроки хранения рыбных товаров	1	3
		Контрольная работа	1	
99.	62.	Проверочная работа	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	8	
		Изучение ассортимента соленой, вяленой, копченой рыбы Изучение ассортимента балычных изделий Изучение ассортимента рыбных полуфабрикатов Изучение ассортимента рыбных консервов Составление презентации: «Рыбная продукция» Составление образцов ассортимента рыбных консервов		
		Теоретические занятия	1	
100.		Яйца и яичные товары	1	2
		Практические занятия	3	
101.	63.	Соевые продукты. Упаковка, маркировка и хранение	1	3
102.	64.	Строение и химический состав яйца. Классификация яиц. Качество яиц	1	3
103.	65.	Продукты переработки яиц. Упаковка, маркировка и хранение яичных товаров	1	3
		Теоретические занятия	2	
104.		Ассортимент растительных масел. Упаковка, маркировка и хранение	1	2
105.		Ассортимент маргарина. Показатели качества. Упаковка, маркировка и хранение	1	2
		Практические занятия	1	
106.	66.	Химический состав и пищевая ценность пищевых жиров	1	3

		Контрольная работа	1	
	107.	67. Проверочная работа	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	5	
		Изучение ассортимента соевых продуктов Изучение ассортимента яиц и яичных товаров Составление образцов ассортимента яиц и яичных товаров Особенности хранения яиц и яичных товаров Особенности хранения жиров и растительных масел		
Тема 1.2. Проверка количественных характеристик продовольственных товаров	Содержание учебного материала Обязательные документы при поступлении продовольственных товаров в предприятия розничной торговой сети. Правила приемки продовольственных товаров по количеству и качеству. Особенности приемки некоторых групп продовольственных товаров. Правила оформления ценников.		3/5/-	
		Практические занятия	2	
	108.	68. Правила приемки продовольственных товаров	1	3
	109.	69. Правила приемки отдельных групп продовольственных товаров	1	3
		Теоретические занятия	3	
	110.	Правила приемки продовольственных товаров по количеству	1	2
	111.	Правила приемки продовольственных товаров по качеству	1	2
	112.	Сопроводительные документы на товар: накладные, сертификаты	1	2
		Практические занятия	2	
	113.	70. Проверка соответствия маркировки, штрих-кодов товара по накладной	1	3
	114.	71. Оформление ценников	1	3
		Контрольная работа	1	
	115.	72. Проверочная работа	1	3
Раздел 2. ПМ.02. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка с соблюдением условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов				
Тема 2.1. Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых товаров	Содержание учебного материала Правила размещения на хранение и хранения товарных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных)		1/1/-	
		Теоретические занятия	1	
	116.	Правила размещения товаров на хранение	1	2
		Практические занятия	1	
	117.	73. Хранение отдельных групп и видов продовольственных товаров	1	3

Тема 2.2. Эксплуатация торгово- технологического оборудования для подготовки, размещения и выкладки продовольственны х товаров	Содержание учебного материала Назначение и классификация торговой мебели. Виды торговой мебели. Требования, предоставляемые к мебели торговых предприятий. Эксплуатационные, технические, эргономические, экономические, эстетические, санитарно-гигиенические требования. Торговый инвентарь. Инвентарь для упаковки и вскрытия тары, контроля качества товаров, для подготовки к продаже и продажи товаров, хранения рабочего запаса товаров, рекламно-выставочный. Классификация и индексация весов. Признаки классификации весов. Дополнительные признаки классификации весов. Расшифровка индексации. Правила безопасности при эксплуатации весов. Общие правила эксплуатации. Весы настольные циферблатные. Устройство, правила установки и эксплуатации. Электронные торговые весы. Устройство, правила установки и эксплуатации. Источники охлаждения. Способы получения холода. Преимущество машинного охлаждения. Классификация торгового холодильного оборудования. Требования, предъявляемые к холодильному оборудованию. Правила эксплуатации холодильного оборудования. Правила санитарной обработки холодильного оборудования. Торговые автоматы. Назначение и классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации.			
	Теоретические занятия		11	
	118.	Классификация торгового оборудования	1	2
	119.	Виды инвентаря и оборудования для приемки товаров	1	2
	120.	Инвентарь для вскрытия тары	1	2
	121.	Инвентарь для фасовки и продажи товаров	1	2
	122.	Классификация весоизмерительного оборудования	1	2
	123.	Требования к весоизмерительному оборудованию	1	2
	124.	Устройство товарных весов, их типы, назначение	1	2
	125.	Назначение тары, её виды.	1	2
	126.	Классификация тары.	1	2
	127.	Приемка тары, её вскрытие и хранение.	1	2
	128.	Порядок и сроки возврата тары.	1	2
	Практические занятия		8	
	129.	74. Устройство и принципы работы циферблатных весов РН-3Ц13У	1	3
	130.	75. Устройство и принципы работы циферблатных весов РН-3Ц13У	1	3
	131.	76. Устройство и принципы работы настольных электронных весов «Меркурий»	1	3
	132.	77. Гири: их виды, правила пользования, уход за ними. Комплекты гирь для весов различных типов	1	3
	133.	78. Уход за весоизмерительным оборудованием. Правила и сроки проверки весоизмерительного оборудования	1	3

	134.	79.	Правила эксплуатации и техники безопасности при использовании ПРТО	1	3
	135.	80.	Классификация торговой мебели. Требования, предъявляемые к торговой мебели	1	3
	136.	81.	Классификация погрузочно-разгрузочного торгового оборудования	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся		3	
			Способы получения холода и характеристика источников охлаждения Витринный инвентарь и декоративные элементы Принципы выкладки продовольственных товаров		
			Итого за 4-й семестр	29/43/33	
			5-й семестр		
			<i>Продолжение темы 2.2.</i>		
			Теоретические занятия	1	
	137.		Стандартизация торговой мебели. Виды торговой мебели.	1	2
			Практические занятия	5	
	138.	82.	Специализированная торговая мебель	1	3
	139.	83.	Комплекты торговой мебели, мебель для мелких торговых точек	1	3
	140.	84.	Значение холода в торговле и способы его получения	1	3
	141.	85.	Устройство и принципы действия холодильной машины	1	3
	142.	86.	Классификация торгового холодильного оборудования	1	3
			Теоретические занятия	1	
	143.		Характеристика отдельных видов торгового холодильного оборудования	1	2
			Практические занятия	2	
	144.	87.	Правила эксплуатации ТХО, требования безопасности	1	3
	145.	88.	Классификация фасованного-режущего оборудования	1	3
			Теоретические занятия	2	
	146.		Характеристика отдельных видов режущего торгового оборудования	1	2
	147.		Характеристика упаковочного и маркировочного оборудования	1	2
			Практические занятия	4	
	148.	89.	Классификация торговых автоматов. Виды и типы торговых автоматов, их назначение	1	3
	149.	90.	Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов	1	3
	150.	91.	Оборудование для печати и нанесения штрих-кодов и этикеток на товары в магазине	1	3
	151.	92.	Сканеры: виды, назначение, принцип действия	1	3
			Теоретические занятия	2	
	152.		Способы и методы защиты товаров от несанкционированного доступа	1	2

	153.	Классификация охранного оборудования. Характеристика отдельных элементов и устройств защиты товаров	1	2
Тема 2.3. Подготовка к продаже различных групп продовольственных товаров	Содержание учебного материала Подготовка продовольственных товаров к продаже. Размещение и выкладка продовольственных товаров в торговом зале магазина. Понятие планограммы выкладки товаров. Составление планограмм выкладки продовольственных товаров (по группам)		2/4/4	
		Практические занятия	2	
	154.	93. Размещение товаров, выкладка: основные понятия. Способы выкладки товаров	1	3
	155.	94. Требования к размещению товаров на торговом оборудовании. Товарное соседство	1	3
		Теоретические занятия	2	
	156.	Выкладка товаров с использованием специализированной торговой мебели (оборудования)	1	2
	157.	Выкладка и размещение скоропортящихся товаров	1	2
		Практические занятия	2	
	158.	95. Размещение товаров длительного хранения	1	3
	159.	96. Понятие планограммы выкладки товаров. Составление планограмм выкладки продовольственных товаров (по группам)	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	4	
		Нормы естественной убыли товаров Меры по сокращению товарных потерь Товарные потери, возникающие при транспортировке товаров Документальное оформление переоценки товаров		
Раздел 3. ПМ.02. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей			4/3/5	
Тема 3.1. Осуществление контроля товарно- материальных ценностей	Содержание учебного материала Виды и формы материальной ответственности на торговых предприятиях. Порядок и сроки проведения инвентаризации продовольственных товаров. Правила оформления инвентаризационной описи Нормируемые и ненормируемые потери продовольственных товаров. Правила оформления актов о порче, бое, ломе.		4/3/5	
		Теоретические занятия	2	
	160.	Учет и контроль товарно-материальных ценностей. Инвентаризация товара. Сроки проведения инвентаризации	1	2
	161.	Формы отчетности по результатам инвентаризации. Материальная ответственность персонала	1	2
		Практические занятия	2	

	162.	97.	Составление товарного отчета, инвентаризационной описи	1	3
	163.	98.	Нормируемые и ненормируемые потери продовольственных товаров	1	3
			Теоретические занятия	1	
	164.		Уценка и списание продовольственных товаров. Расчет естественной убыли продовольственных товаров	1	2
			Практические занятия	1	
	165.	99.	Определение завеса тары. Оформление актов о порче, бое, ломе	1	3
			Самостоятельная работа обучающихся	6	
			Управление товарами в магазине Пересортица продовольственных товаров Документальное оформление оценки и списания продовольственных товаров Договор о материальной ответственности: виды, структура договора Система защиты от краж в торговых предприятиях Охрана торгового предприятия		
Раздел 4. ПМ.02. Изучение спроса покупателей и обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров				2/1/5	
Тема 4.1. Изучение спроса покупателей и обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров			<i>Содержание учебного материала</i> Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Основные понятия и задачи торгового менеджмента. Функции торгового менеджмента. Основные теории и концепции менеджмента. Покупательский спрос, его понятие и классификация. Методы изучения покупательского спроса в торговых предприятиях	2/1/5	
			Теоретические занятия	2	
	166.		Основы маркетинговой деятельности в торговле. Методы изучения покупательского спроса. Обработка результатов анкетирования.	1	2
	167.		Разработка и составление анкеты для изучения покупательского спроса определенной группы продовольственных товаров	1	2
			Самостоятельная работа обучающихся	5	
			Обслуживание покупателей при различных методах обслуживания Культура торговли и пути ее повышения в магазине Принципы работы с конфликтными покупателями. Профилактика конфликтных ситуаций в процессе обслуживания. Стресс в работе продавца: приемы саморегуляции Особенности обслуживания покупателей разных категорий: по полу, по возрасту и др. Основные этапы продажи продовольственных товаров		
			Контрольная работа	1	

	168.	100.	Контрольная работа по пройденному материалу	1	3
Итого за 5-й семестр				13/19/15	
Итого по МДК 02.01				68/100/77	
МДК 02.02. Торговые вычисления					
III семестр					
Раздел 5. ПМ.02. Подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров (вариативная часть)				14/22/17	
Тема 5.1. Метрическая система мер. Именованные числа	Содержание учебного материала Общие понятие метрологии. Метрическая система мер. Меры длины, массы, вместимости, площади. Именованные числа. Раздробление и превращение именованных чисел. Действия над именованными числами. Сложение и вычитание. Умножение и деление.			2/2/-	
		Теоретические занятия		2	
	169.	Метрология. Метрическая система мер. Именованные числа		1	2
	170.	Раздробление и превращение именованных чисел		1	2
		Практические занятия		2	
	171.	101.	Сложение и вычитание именованных чисел	1	3
	172.	102.	Умножение и деление именованных чисел	1	3
Тема 5.2. Понятие о цене в торговле	Содержание учебного материала Общее понятие торговли. Виды торговли - оптовая и розничная. Общее понятие цены. Виды цен - оптовая, розничная, договорная, свободная (рыночная), покупная, продажная. Торговая наценка (накидка). Торговая скидка.			1/-/-	
		Теоретические занятия		1	
	173.	Виды цен. Виды торговли		1	2
Тема 5.3. Сокращенные приемы устных вычислений	Содержание учебного материала Сокращенные приемы устных вычислений. Способ последовательно поразрядного сложения. Сложение способом круглого числа. Способ последовательного поразрядного вычитания. Вычитание способом круглого числа. Способ последовательного поразрядного умножения. Умножение способом круглого числа. Сокращенные приемы умножение на 0,5; 5; 50; 500; 0,25; 2,5; 25; 250. Сокращенные приемы умножение на 0,15; 1,5; 15; 150; 0,125; 1,25; 12,5; 125. Сокращенные приемы деление на 0,5; 5; 50; 500; 0,25; 2,5. Сокращенные приемы деление на 25; 250; 0,125; 1,25; 12,5; 125. Методика устного подсчета стоимости покупки, измеряемой целыми единицами товара. Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из основных допей килограмма. Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из крупных допей килограмма. Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из мелких и смешанных допей килограмма. Правила расчета с покупателями			7/11/-	

Правила подсчета стоимости покупки при использовании отвесов и отмеров. Правила подсчета стоимости покупки с применением способа округления				
	Теоретические занятия		2	
174.	Способ последовательного поразрядного сложения		1	2
175.	Сложение способом круглого числа		1	2
	Практические занятия		4	
176.	103.	Способ последовательного поразрядного вычитания	1	3
177.	104.	Вычитание способом круглого числа	1	3
178.	105.	Способ последовательного поразрядного умножения	1	3
179.	106.	Умножение способом круглого числа	1	3
	Теоретические занятия		1	
180.	Сокращенные приемы умножения на 0,5; 5; 50; 500; 0,25; 2,5; 25; 250		1	2
	Практические занятия		1	
181.	107.	Сокращенные приемы умножения на 0,15; 1,5; 15; 150; 0,125; 1,25; 12,5; 125	1	3
	Теоретические занятия		1	
182.	Сокращенные приемы деления на 0,5; 5; 50; 500; 0,25; 2,5		1	2
	Практические занятия		1	
183.	108.	Сокращенные приемы деления на 25; 250; 0,125; 1,25; 12,5; 125	1	3
	Теоретические занятия		1	
184.	Методика устного подсчета стоимости покупки, измеряемой целыми единицами товара		1	2
	Практические занятия		3	
185.	109.	Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из основных долей килограмма	1	3
186.	110.	Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из крупных долей килограмма	1	3
187.	111.	Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из мелких и смешанных долей килограмма	1	3
	Теоретические занятия		2	
188.	Правила расчета с покупателями		1	2
189.	Правила подсчета стоимости покупки при использовании отвесов и отмеров		1	2
	Практические занятия		2	
190.	112.	Правила подсчета стоимости покупки при использовании отвесов и отмеров	1	3
191.	113.	Правила подсчета стоимости покупки с применением способа округления	1	3
Тема 5.4.	Содержание учебного материала		2/4/-	

Процентные вычисления. Средние величины. Товарооборачиваемость	Понятия об абсолютных величинах, относительных величинах и процентах. Их назначение в хозяйственной деятельности. Процентные величины. Виды процентных вычислений. Проценты «со 100», «на 100» и «во 100». Сокращенные приемы процентных вычислений. Понятие о средних величинах. Товарооборачиваемость и способы ее вычисления.			
		Теоретические занятия	2	
	192.	Понятие об абсолютных величинах, относительных величинах и процентах. Процентные величины	1	2
	193.	Товарооборачиваемость и способы ее вычисления	1	2
		Практические занятия	4	
	194.	114. Проценты «со 100»	1	3
	195.	115. Проценты «на 100» и «во 100»	1	3
	196.	116. Сокращенные приемы процентных вычислений	1	3
	197.	117. Понятие о средних величинах	1	3
Тема 5.5. Вычислительные средства, применяемые в торговле	Содержание учебного материала Классификация микрокалькуляторов. Определение места десятичной запятой при работе на микрокалькуляторе. Ввод данных в микрокалькуляторе. Арифметические операции на микрокалькуляторе. Процентные вычисления на микрокалькуляторе.		/3/-	
		Теоретические занятия	1	
	198.	Классификация микрокалькуляторов	1	2
		Практические занятия	3	
	199.	118. Определение места десятичной запятой при работе на микрокалькуляторе	1	3
	200.	119. Ввод данных в микрокалькулятор. Арифметические операции на микрокалькуляторе	1	3
	201.	120. Процентные вычисления на микрокалькуляторе	1	3
Тема 5.6. Товарные вычисления	Содержание учебного материала Приемка товаров. Общие понятие тары. Определение массы «брутто» и «нетто» товара. Завес тары и его вычисление		1/2/-	
		Теоретические занятия	1	
	202.	Приемка товаров. Определение массы «брутто» и «нетто» товара	1	2
		Практические занятия	1	
	203.	121. Завес тары и его вычисление	1	3
		Контрольная работа		
	204.	122. Зачет	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	17	
		1. История денег на Руси		

		2. Отличительные особенности банкнот Банка России образца 1997 года (модификация 2004 года) 3. Монеты и их особенности 4. Способ поразрядного суммирования отдельными столбцами 5. Способ замены вычитания сложением 6. Умножения на круглые числа 7. Умножение способом разложения одного из сомножителей 8. Деление способом разложения делимого на слагаемые 9. Правила подсчета стоимости покупки, состоящей из одинаковых цифр в сотнях и десятках граммов веса или долях метра 10. История советских микрокалькуляторов 11. Устройство и технико-эксплуатационные характеристики микрокалькуляторов 12. Современные программируемые микрокалькуляторы 13. Принцип работы микрокалькулятора 14. Классификация вычислительных машин 15. Средние величины и их вычисление 16. Техника работы с микрокалькулятором 17. Подготовка к контрольной работе		
		Итого за 3-й семестр	14/22/17	
		Итого по МДК 02.02	14/22/17	
Учебная практика			72	
Виды работ				
1. Вводное занятие. Инструктаж по охране труда на торговых предприятиях и лаборатории			6	
2. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования			6	
3. Приемка зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров по количеству и качеству			6	
4. Приемка пищевых жиров, кондитерских, молочных, яичных и рыбных товаров по количеству и качеству			6	
5. Хранение и подготовка к продаже зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров			6	
6. Хранение и подготовка к продаже пищевых жиров, кондитерских, молочных, яичных и рыбных товаров			6	
7. Размещение и выкладка на торговом оборудовании зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров			6	
8. Размещение и выкладка на торговом оборудовании пищевых жиров, кондитерских, молочных, яичных товаров и рыбных товаров			6	
9. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров			6	
10. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности и пищевых жиров, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских, молочных, яичных и рыбных товаров			6	
11. Документальное оформление инвентаризации товарно-материальных ценностей			6	

12. Дифференцированный зачет	6	
Производственная практика	648	
Виды работ		
1. Организация рабочего места в соответствии с требованиями охраны труда, техники безопасности, санитарными нормами	6	
2. Приемка продовольственных товаров по количеству	24	
3. Приемка продовольственных товаров по качеству	24	
4. Расшифровка маркировки и штрих - кодов	24	
5. Документальное оформление приёмки продовольственных товаров	24	
6. Подготовка к продаже зерномучных товаров	30	
7. Подготовка к продаже плодоовощных товаров	30	
8. Подготовка к продаже вкусовых товаров	30	
9. Подготовка к продаже кондитерских товаров	30	
10. Подготовка к продаже молочных товаров	30	
11. Подготовка к продаже яичных товаров и пищевых жиров	30	
12. Подготовка к продаже мясных товаров	30	
13. Подготовка к продаже рыбных товаров	30	
14. Размещение и выкладка зерномучных и кондитерских товаров	30	
15. Размещение и выкладка плодоовощных и вкусовых товаров	30	
16. Размещение и выкладка молочных, яичных товаров и пищевых жиров	30	
17. Размещение и выкладка мясных и рыбных товаров	30	
18. Технология продажи зерномучных товаров и кондитерских товаров	30	
19. Технология продажи плодоовощных и вкусовых товаров	30	
20. Технология продажи молочных, яичных товаров и пищевых жиров	30	
21. Технология продажи мясных товаров	30	
22. Технология продажи рыбных товаров	36	
23. Участие в инвентаризации продовольственных товаров	24	
24. Дифференцированный зачет	6	
Всего	1018	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«Продажа продовольственных товаров»

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- Рабочее место педагога: стол, стул,
- Доска
- Парты двухместные — 12 шт.
- Стулья ученические — 24 шт.
- Шкафы — 1 шт

Комплект учебно-наглядных пособий:

- Коллекции образцов продовольственных товаров различных групп
- Плакаты по темам: «Осуществление эксплуатации торгово-технологического оборудования», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования для подготовки, размещения и выкладки продовольственных товаров», «Подготовка к продаже различных групп продовольственных товаров»,
- Образцы бланков документов по теме: «Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей»

Комплект дидактических материалов:

- Карточки-задания по темам: «Проверка качества различных групп продовольственных товаров», «Изучение спроса покупателей»
- Лабораторно-практические задания по теме: «Проверка качества различных групп продовольственных товаров»
- Профессиональные ситуации по теме: «Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров»

Комплект контрольно-измерительных материалов:

Тестовые задания по теме «Проверка качества различных групп продовольственных товаров»

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- Рабочее место педагога: стол, стул
- Доска
- Парты двухместные - 12 шт.
- Стулья ученические - 24 шт.
- Демонстрационные витрины -3 шт.
- Прилавков – 1 шт.
- Циферблатные весы «РН-3Ц13У»
- Электронные весы «Меркурий»
- Коллекции образцов непродовольственных товаров различных групп
- Комплект учебно-наглядных пособий
- Комплект дидактических материалов
- Комплект контрольно-измерительных материалов
- Фонды оценочных средств.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику на предприятиях оптовой и розничной торговли различных форм собственности. Материально-техническая база должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Кашенко, В. Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кашенко, Л.В. Кашенко. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 398 с
2. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташев Е.Л., Товароведение и организация торговли продовольственными товарами, Изд. центр «Академия», 2016

Дополнительные источники:

1. Бренц М.Я. Жиры и их использование в питании, Изд-во «Высшая школа». 1987
2. Варибус В.И. Товароведение продовольственных товаров: жиры. мясо. рыба, концентраты, Изд-во «Экономика». 1978
3. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. пособ. для НПО/ - 2е изд., стер. - М.: Изд. центр «Академия», 2007.
4. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: Учеб. пособ. - М.: Изд. центр «Академия», 2008.
5. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки к продаже: Учеб. пособ./ - М.: Изд. центр «Академия», 2008.
6. Муравина И.В., Основы товароведения - Изд. центр «Академия», 2007
7. Николаева М.А. Контроль качества плодов и овощей в торговле, Изд-во <)когісьюміка>. 1985
8. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташев Е.Л., Товароведение и организация торговли продовольственными товарами, Изд. центр «Академия», 2007
9. Памбухчянц О.В. «Технология розничной торговли», Изд. «Дашков и К», 2008
10. Парфентьева и др. Оборудование торговых предприятий: Учеб. для НПО/ Т.Р.. - 3е изд. перераб. - М.: Изд. центр «Академия», 2007.
11. Перелетова И.В., Комиссарова И.П., «Технология розничной торговли» - Изд. «ЭКСМО», 2008
12. Петрова Г.В. Правовые основы коммерции: Учеб. пособ. для НПО/ - М.: Изд. центр «Академия», 2006
13. Петров В.А. Торговля мясом и рыбой, Изд-во «Экономика», 1973
14. Семин О.А. Организация контроля и качества товаров в торговле. Изд-во «Экономика». 1977
15. Степанов М.Е. Торговля молочными и гастрономическими товарами, Изд-во «Экономика», 1973
16. Технология розничной торговли: Учеб. пособие для НПО/ Л.А. Брагин, И.Б. Стукалова: под ред. Л.А Брагина - 3е изд., стер. - М.: Изд. центр «Академия», 2006.
17. Тихоновский В.Г. Торговая реклама и основы декорирования - М.: Высшая школа, 1987
18. Хваткин Н.Г. Организация приемки, хранения плодов, овощей и картофеля на гг. плодовоовощных базах, Изд-во «Высшая школа» , 1987
19. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: Учеб. пособ. для НПО. — М.: Изд. цент «Академия», 2008
20. Голубкина Т.С Никифорова Н.С. Справочник по товароведению продовольственных товаров (в 2-х томах) . — М.: Изд. центр «Академия», 2008
21. Кремнев С.П., В.Е. Михаленко, Практические работы по товароведению продовольственных товаров, Изд-во «Экономика», 1978
22. Киракозова Н.Ш., Каткова Г.Ф. Справочник продавца продовольственных товаров М.:Высшая школа, 1991
23. Никифорова Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Практикум: Учеб. пособ. для НПО — М.: Изд. центр «Академия», 2007.
24. Никифорова Н.С. Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2т. Т1. Учеб. пособ. для НПО/ — М.: Изд. центр «Академия», 2008.
25. Закон РФ «О защите прав потребителей»
26. Правила торговли
27. Санитарные правила для организаций торговли продовольственными товарами.Екатеринбург, 2006

28. Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения товаров народного потребления по количеству и качеству (№ П6, № П7)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса ПМ 02 «Продажа продовольственных товаров»

Для реализации компетентностного подхода необходимо использовать в образовательном процессе:

- активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов,
- деловые и ролевые игры,
- индивидуальные и групповые проекты,
- анализ производственных ситуаций,
- психологические и иные тренинги,
- групповые дискуссии в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся (технологии: имитационные, деятельностные, проблемное обучение, активное обучение).

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования должен составлять 36 академических часа в неделю.

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося должен составлять 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы.

Выполнение обучающимися практических занятий, включая, как обязательный компонент практические задания, должно производиться с использованием персональных компьютеров.

При освоении обучающимися ПМ 02 «Продажа продовольственных товаров», теоретические занятия можно проводить в учебных кабинетах ОУ, практические занятия — в кабинете-лаборатории.

Знания и умения закрепляются на производственной практике.

Освоению данного модуля должно предшествовать изучение следующих учебных дисциплин:

- Основы деловой культуры
- Основы бухгалтерского учета
- Организация и технология розничной торговли
- Санитария и гигиена
- Экономика отрасли (предприятия)

и (или) профессионального модуля:

ПМ. 01. Продажа продовольственных товаров

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по профессии среднего профессионального образования 38.01. 02 Продавец, контролер-кассир, должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа продовольственных товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Осуществляет приемку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по количеству в соответствии с инструкцией, на основании сопроводительных документов.	Наблюдение за процессом приемки товаров по количеству. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Осуществляет приемку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по качеству в соответствии с инструкцией, ГОСТами, ТУ, техническими регламентами, качественными удостоверениями.	
ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	Осуществляет подготовку к продаже различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя упаковочное, режущее, весоизмерительное оборудование и торговый инвентарь.	Наблюдение за подготовкой к продаже продовольственных товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Осуществляет размещение различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных).	Наблюдение за размещением продовольственных товаров.
	Осуществляет выкладку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных), учитывая правила мерчендайзинга.	Наблюдение за выкладкой продовольственных товаров.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Обслуживает покупателей различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя упаковочное, режущее, весоизмерительное оборудование, торговый инвентарь, упаковочный материал в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров.	Наблюдение за процессом обслуживания различных категорий покупателей. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов и запросов различных категорий покупателей.
	Консультирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров.	Наблюдение за процессом консультирования различных категорий покупателей.
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Соблюдает условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов в соответствии с Правилами продажи, санитарными правилами, ГОСТами, ТУ и Техническими регламентами.	Наблюдение за процессом соблюдения требований к хранению и реализации товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования в соответствии с Правилами эксплуатации, соблюдая правила ТБ.	Наблюдение за процессом эксплуатации торгово-технологического оборудования.
ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей (ТМЦ)	Осуществлять контроль сохранности ТМЦ в соответствии с правилами противопожарной безопасности, Санитарными правилами, Правилами хранения товаров, ГОСТами, ТУ и Техническими регламентами.	Наблюдение за процессом контроля сохранности ТМЦ.
ПК 2.7. Изучать спрос покупателей	Изучает неудовлетворенный спрос покупателей: - обосновывает выбор метода изучения неудовлетворенного покупательского спроса; - выбранным методом изучает неудовлетворенный спрос покупателей на основной ассортимент магазина; - анализирует собранные данные по спросу; - составляет заявку на товар.	Наблюдение за процессом. Проверка продукта (опросов, заявки на товар).

	Изучает формирующий спрос покупателей: - обосновывает выбор метода изучения формирующего покупательского спроса; - организует изучение формирующегося спроса на новые малоизвестные товары, используя активные формы продажи (дегустации, презентации и др.); - анализирует собранные данные по спросу; составляет заявку на товар.	
--	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения и развития **общих компетенций** и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ВПКР, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Берет на себя ответственность за результат выполнения задания	Наблюдение за процессами оценки и самооценки, видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. Портфолио, экспертные оценки, журналы обучающихся, квалификационная работа

6. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Химический состав продовольственных товаров
2. Качество продовольственных товаров
3. Факторы, влияющие на качество хлебобулочных изделий
4. Методы оценки качества хлебобулочных изделий
5. Строение зерна
6. Производство муки
7. Химический состав и пищевая ценность муки
8. Условия хранения зерномучных товаров
9. Производство, химический состав и пищевая ценность хлеба
10. Консервирование пищевых продуктов
11. Факторы, влияющие на качество продовольственных товаров
12. Дефекты продовольственных товаров
13. Стандартизация и сертификация товаров в РФ
14. Условия хранения плодовоовощных товаров
15. Упаковка и маркировка овощных и плодово-ягодных консервов
16. Маркировка продовольственных товаров
17. Ассортимент ликеро-водочных изделий
18. Требования к качеству ликеро-водочных изделий
19. Упаковка и хранение ликеро-водочных изделий
20. Крепкие алкогольные напитки с длительной выдержкой
21. Классификация виноградных вин
22. Показатели качества, упаковка, маркировка и хранение виноградных вин
23. Коньяк. Упаковка, маркировка и хранение коньяков
24. Плодово-ягодные вина
25. Дефекты вин
26. Вина игристые и газированные

Приложение УП ПМ. 02
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»

филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГАНОУ СО

Североуральский политехникум»

/Ю.В. Минзарипова/

20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ. 02. ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

СОГЛАСОВАНО

ООО "Эксперт-Пресс"

Наименование организации

Директор ООО "Эксперт-Пресс"

должность руководителя

И.И. Косовская В.И.

подпись, Ф.И.О.

28.08 20 20 г.

для документов
№ 1845

МП

1036605217252

г. Ивдель

РАССМОТРЕНА

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 20 20 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

кр. 1 от 31.08 20 20 г.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» Минобрнауки РФ от 02 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59; в соответствии с содержанием профессионального модуля ПМ. 02. Продажа продовольственных товаров.

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик:

категории

В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛОВ	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа учебной практики является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Продажа продовольственных товаров» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

ПК.2.8. Осуществлять подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп продовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;
- подсчитать стоимость покупки устно и при помощи микрокалькулятора;

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;

- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- приемы вычисления стоимости сборной покупки, вычисления стоимости сложных отвесов и отмеров;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.3. Учебная практика проводится в учебной лаборатории филиала образовательного учреждения. Итогом учебной практики является дифференцированный зачет в виде выполнения практической работы, которая оценивается преподавателем - куратором практики.

Количество часов на освоение программы учебной практики – 72 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля ООП СПО по основному виду профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа продовольственных товаров**, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по избранной профессии:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 2.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 2.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ПК 2.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 2.7	Изучать спрос покупателей
ПК 2.8 (в)	Осуществлять подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. ПМ.02. Приемка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Инструктаж по охране труда на торговых предприятиях и в лаборатории. Инструктаж по технике безопасности при работе навесах. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Проверка количества различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с сопроводительными документами. Проверка качества различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.		
Раздел 2 ПМ.02. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладку с соблюдением условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов	Размещение в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) с соблюдением условий хранения, сроков годности и сроков реализации в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.		

Раздел 3 ПМ.02.Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Обслуживание покупателей различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации. Предоставление достоверной информации о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".		
Раздел 4 ПМ.02.Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей	Осуществление учета продовольственных товаров: оформление инвентаризационной описи		
Раздел 5 ПМ.02. Изучение спроса покупателей	Формирование и прогнозирование потребительского спроса, управление товарными запасами		
Виды работ		72	3
1. Вводное занятие. Инструктаж по охране труда на торговых предприятиях и лаборатории		6	
2. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования		6	
3. Приемка зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров по количеству и качеству		6	
4. Приемка пищевых жиров, кондитерских, молочных, яичных и рыбных товаров по количеству и качеству		6	
5. Хранение и подготовка к продаже зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров		6	
6. Хранение и подготовка к продаже пищевых жиров, кондитерских, молочных, яичных и рыбных товаров		6	
7. Размещение и выкладка на торговом оборудовании зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров		6	
8. Размещение и выкладка на торговом оборудовании пищевых жиров, кондитерских, молочных, яичных товаров и рыбных товаров		6	
9. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах зерновых, плодово-овощных, вкусовых и мясных товаров		6	
10. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности и пищевых жиров, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских, молочных, яичных и рыбных товаров		6	
11. Документальное оформление инвентаризации товарно-материальных ценностей		6	
12. Дифференцированный зачет		6	

Всего	72	
--------------	-----------	--

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Осуществляет приемку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по количеству в соответствии с инструкцией, на основании сопроводительных документов.	Наблюдение за процессом приемки товаров по количеству. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Осуществляет приемку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по качеству в соответствии с инструкцией, ГОСТами, ТУ, техническими регламентами, качественными удостоверениями.	
ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	Осуществляет подготовку к продаже различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя упаковочное, режущее, весоизмерительное оборудование и торговый инвентарь.	Наблюдение за подготовкой к продаже продовольственных товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Осуществляет размещение различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных).	Наблюдение за размещением продовольственных товаров.
	Осуществляет выкладку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных), учитывая правила мерчендайзинга.	Наблюдение за выкладкой продовольственных товаров.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Обслуживает покупателей различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя упаковочное, режущее, весоизмерительное оборудование, торговый инвентарь, упаковочный материал в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров.	Наблюдение за процессом обслуживания различных категорий покупателей. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов и запросов различных категорий покупателей.
	Консультирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров.	Наблюдение за процессом консультирования различных категорий покупателей.
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Соблюдает условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов в соответствии с Правилами продажи, санитарными правилами, ГОСТами, ТУ и Техническими регламентами.	Наблюдение за процессом соблюдения требований к хранению и реализации товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования в соответствии с Правилами эксплуатации, соблюдая правила ТБ.	Наблюдение за процессом эксплуатации торгово-технологического оборудования.
ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей (ТМЦ)	Осуществлять контроль сохранности ТМЦ в соответствии с правилами противопожарной безопасности, Санитарными правилами, Правилами хранения товаров, ГОСТами, ТУ и Техническими регламентами.	Наблюдение за процессом контроля сохранности ТМЦ.
ПК 2.7. Изучать спрос покупателей	Изучает неудовлетворенный спрос покупателей: - обосновывает выбор метода изучения неудовлетворенного покупательского спроса; - выбранным методом изучает неудовлетворенный спрос покупателей на основной ассортимент магазина; - анализирует собранные данные по спросу; - составляет заявку на товар.	Наблюдение за процессом. Проверка продукта (опросов, заявки на товар).

	Изучает формирующий спрос покупателей: - обосновывает выбор метода изучения формирующего покупательского спроса; - организует изучение формирующегося спроса на новые малоизвестные товары, используя активные формы продажи (дегустации, презентации и др.); - анализирует собранные данные по спросу; составляет заявку на товар.	
--	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения на учебной практике должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ПКР, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Берет на себя ответственность за результат выполнения задания	Наблюдение за процессами оценки и самооценки, видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. Портфолио, экспертные оценки, журналы обучающихся, квалификационная работа

Приложение ПП ПМ. 02
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»

филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
Ю.В. Минзарипова/
31.08.2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

ПМ. 02. ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Элемент-Трейд»
Наименование организации

директор ООО «Элемент-Трейд»
должность руководителя

М.А. Косовская В.И.
подпись, Ф.И.О

31.08.2020 г.



МП

г. Ивдель

РАССМОТРЕНА

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08. 2020 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

пр. от 05.31.08 20 20 г.

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» Минобрнауки РФ от 02 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59; в соответствии с содержанием профессионального модуля ПМ. 02. Продажа продовольственных товаров.

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик: С.В. Сергеева В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛОВ	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	9
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа производственной практики является частью основной образовательной программы средне профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Продажа продовольственных товаров» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

ПК.2.8. Осуществлять подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп продовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;
- подсчитать стоимость покупки устно и при помощи микрокалькулятора;

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;

- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- приемы вычисления стоимости сборной покупки, вычисления стоимости сложных отвесов и отмеров;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.3. Производственная практика проводится в лаборатории технического оснащения торговых организаций и товароведения политехникума. В период прохождения практики обучающиеся ведут дневник производственной практики, в котором ежедневно записывают виды выполняемых работ. Итогом производственной практики является защита отчета

Количество часов на освоение программы учебной практики – 648 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля ООП СПО по основному виду профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа продовольственных товаров**, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по избранной профессии:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 2.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 2.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ПК 2.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 2.7	Изучать спрос покупателей
ПК 2.8 (в)	Осуществлять подсчет стоимости покупки с учетом конкретных условий организации продажи товаров
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. ПМ.02. Приемка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Инструктаж по охране труда на торговых предприятиях и в лаборатории. Инструктаж по технике безопасности при работе на весах. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Проверка количества различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с сопроводительными документами. Проверка качества различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) органолептическим способом в соответствии с Правилами приемки товаров, ГОСТами, ТУ.		
Раздел 2 ПМ.02. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладку с соблюдением условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов	Размещение в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании, используя витринно-выставочный инвентарь, различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) с соблюдением условий хранения, сроков годности и сроков реализации в соответствии с планограммой, с учетом товарного соседства, правил и принципов размещения товаров.		

Раздел 3 ПМ.02.Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Обслуживание покупателей различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя измерительное, весоизмерительное оборудование, оборудование для создания удобств покупателю при выборе товара, измерительный инвентарь, упаковочный материал в соответствии с правилами продажи товаров, правила эксплуатации. Предоставление достоверной информации о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с Правилами продажи, Законом "О защите прав потребителя".		
Раздел 4 ПМ.02.Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей	Осуществление учета продовольственных товаров: оформление инвентаризационной описи		
Раздел 5 ПМ.02. Изучение спроса покупателей	Формирование и прогнозирование потребительского спроса, управление товарными запасами		
Виды работ 1. Организация рабочего места в соответствии с требованиями охраны труда, техники безопасности, санитарными нормами 2. Приемка продовольственных товаров по количеству 3. Приемка продовольственных товаров по качеству 4. Расшифровка маркировки и штрих - кодов 5. Документальное оформление приёмки продовольственных товаров 6. Подготовка к продаже зерномучных товаров 7. Подготовка к продаже плодовоовощных товаров 8. Подготовка к продаже вкусовых товаров 9. Подготовка к продаже кондитерских товаров 10. Подготовка к продаже молочных товаров 11. Подготовка к продаже яичных товаров и пищевых жиров 12. Подготовка к продаже мясных товаров 13. Подготовка к продаже рыбных товаров 14. Размещение и выкладка зерномучных и кондитерских товаров 15. Размещение и выкладка плодовоовощных и вкусовых товаров 16. Размещение и выкладка молочных, яичных товаров и пищевых жиров		648	3

17. Размещение и выкладка мясных и рыбных товаров	30	
18. Технология продажи зерномучных товаров и кондитерских товаров	30	
19. Технология продажи плодовоовощных и вкусовых товаров	30	
20. Технология продажи молочных, яичных товаров и пищевых жиров	30	
21. Технология продажи мясных товаров	30	
22. Технология продажи рыбных товаров	30	
23. Участие в инвентаризации продовольственных товаров	36	
24. Дифференцированный зачет	24	
	6	
Всего	648	

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Осуществляет приемку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по количеству в соответствии с инструкцией, на основании сопроводительных документов.	Наблюдение за процессом приемки товаров по количеству. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Осуществляет приемку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по качеству в соответствии с инструкцией, ГОСТами, ТУ, техническими регламентами, качественными удостоверениями.	
ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	Осуществляет подготовку к продаже различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя упаковочное, режущее, весоизмерительное оборудование и торговый инвентарь.	Наблюдение за подготовкой к продаже продовольственных товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
	Осуществляет размещение различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных).	Наблюдение за размещением продовольственных товаров.
	Осуществляет выкладку различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных), учитывая правила мерчендайзинга.	Наблюдение за выкладкой продовольственных товаров.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Обслуживает покупателей различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) используя упаковочное, режущее, весоизмерительное оборудование, торговый инвентарь, упаковочный материал в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров.	Наблюдение за процессом обслуживания различных категорий покупателей. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов и запросов различных категорий покупателей.
	Консультирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров.	Наблюдение за процессом консультирования различных категорий покупателей.
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Соблюдает условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов в соответствии с Правилами продажи, санитарными правилами, ГОСТами, ТУ и Техническими регламентами.	Наблюдение за процессом соблюдения требований к хранению и реализации товаров. Проверка продукта на соответствие требованиям нормативных документов.
ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования в соответствии с Правилами эксплуатации, соблюдая правила ТБ.	Наблюдение за процессом эксплуатации торгово-технологического оборудования.
ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей (ТМЦ)	Осуществлять контроль сохранности ТМЦ в соответствии с правилами противопожарной безопасности, Санитарными правилами, Правилами хранения товаров, ГОСТами, ТУ и Техническими регламентами.	Наблюдение за процессом контроля сохранности ТМЦ.
ПК 2.7. Изучать спрос покупателей	Изучает неудовлетворенный спрос покупателей: - обосновывает выбор метода изучения неудовлетворенного покупательского спроса; - выбранным методом изучает неудовлетворенный спрос покупателей на основной ассортимент магазина; - анализирует собранные данные по спросу; - составляет заявку на товар.	Наблюдение за процессом. Проверка продукта (опросов, заявки на товар).

	Изучает формирующий спрос покупателей: - обосновывает выбор метода изучения формирующего покупательского спроса; - организует изучение формирующегося спроса на новые малоизвестные товары, используя активные формы продажи (дегустации, презентации и др.); - анализирует собранные данные по спросу; составляет заявку на товар.	
--	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения на учебной практике должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ПКР, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Берет на себя ответственность за результат выполнения задания	Наблюдение за процессами оценки и самооценки, видение путей самосовершенствования, стремление к повышению квалификации. Портфолио, экспертные оценки, журналы обучающихся, квалификационная работа

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»
филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
/Ю.В. Минзарипова/
31.08 20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ
И РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Автомат-Трейд»
Наименование организации

Директор ООО «Автомат-Трейд»
должность руководителя

И.И. Косовых
подпись, Ф.И.О

28.08 20 20 г.

МП

г. Ивдель

РАССМОТРЕНО

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 2020 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

принят от 31.08 2020 г.

- Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» от 2 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчики
категории

Е.В. Кушнарева

Е.В. Кушнарева, преподаватель первой квалификационной

категории

В.В. Сергеева

В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛОВ		стр.
1. ПАСПОРТ МОДУЛЯ	РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ МОДУЛЯ	ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ		7
4. УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ	16
6. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ		19
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ		

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы средне профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер- кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям

ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров».

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

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

иметь практический опыт: эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей;

уметь:

- осуществлять подготовку ККТ различных видов;
- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах;
- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности

знать:

- документы, регламентирующие применение ККТ
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- классификацию устройства ККТ;
- основные режимы ККТ;
- особенности технического обслуживания ККТ;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;

- правила оформления документов по кассовым операциям

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 275 часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 59 часов, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 40 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 19 часов;
- учебная практика – 72 часа;
- производственная практика – 144 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями
ПК 3.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 3.3.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 3.4.	Оформлять документы по кассовым операциям
ПК 3.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями»

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3.	Раздел 1. Соблюдение правил эксплуатации ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями.	39	29	17	10	—	—
ПК 3.4. ПК 3.5.	Раздел 2. Оформление документов по кассовым операциям и осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей	20	11	7	9	—	—
	Итого по МДК 03.01	59	40	24	19		
	Учебная практика	72				72	
	Производственная практика	144					144
	Всего:	275	40	24	19	72	144

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю
Работа на контрольно кассовой технике и расчеты с покупателями

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся			Объем часов	Уровень освоения
1	2			3	4
3-й семестр					
МДК .03.01.Эксплуатация контрольно-кассовой техники					
Раздел 1. Соблюдение правил эксплуатации ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями				12/17/10	
Тема 1.1. Устройство контрольно- кассовой техники (ККТ)	Содержание учебного материала Классификация контрольно-кассовой техники. Типы ККТ. Основные функциональные узлы ККМ «Касби-02Ф». Основные функциональные узлы ЭКР-2102Ф. Основные функциональные узлы POS-терминала			2/4/5	
		Теоретические занятия		2	
	1.	Классификация контрольно-кассовой техники		1	2
	2.	Основные функциональные узлы ККМ		1	2
		Практические занятия		4	
	3.	1.	Изучение устройства ККМ «Касби-02Ф», «Орион - 100»	1	3
	4.	2.	Функциональные узлы автономных ККМ	1	3
	5.	3.	Изучение устройства ККМ «ЭКР-2102Ф»	1	3
	6.	4.	Особенности устройства и функционального назначения POS-терминала	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся		5	
		Работа с дополнительной литературой, Интернет-источниками, подготовка рефератов по темам: «Классификация контрольно-кассовой техники», «Основные режимы работы ККМ», «Автономные ККМ, «Пассивные ККМ», «Активные ККМ»			

Тема 1.2. Эксплуатация ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями	Содержание учебного материала		10/13/5	
	Нормативные документы, регламентирующие применение ККТ в торговле. Обязанности кассира (контролера-кассира). Требования техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовой техники. Проверка платежеспособности государственных денежных знаков, пластиковых карт. Порядок осуществления наличных и безналичных расчетов с покупателями на ККТ. Устранение мелких неисправностей, возникающих при работе на ККТ. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличия маркировки, правильности цен на товары и услуги.			
		Теоретические занятия	1	
	7.	Документы, регламентирующие применение и эксплуатацию ККТ	1	2
		Практические занятия	1	
	8.	5. Ввод в эксплуатацию ККТ. Подготовка ККТ к работе	1	3
		Теоретические занятия	1	
	9.	Обязанности контролера-кассира в течение смены	1	2
		Практические занятия	1	
	10.	6. Работа в различных режимах: «регистрация», «продажа», «калькулятор»	1	3
		Теоретические занятия	1	
	11.	Кассовый чек. Реквизиты чека	1	2
		Практические занятия	3	
	12.	7. Правила аннулирования покупки в незакрытом кассовом чеке	1	3
	13.	8. Окончание работы на контрольно – кассовой технике. Работа в режиме «Отчет»	1	3
	14.	9. Особенности работы на POS - терминале	1	3
		Теоретические занятия	1	
	15.	Ознакомление с кассовой программой «Cash register»	1	2
		Практические занятия	3	
	16.	10. Алгоритм работы на POS-терминале в различных режимах	1	3
	17.	11. Ознакомление с кассовой программой, разработанной фирмой «IBS»	1	3
	18.	12. Алгоритм работы на кассовом терминале «IBM - 4614»	1	3
		Теоретические занятия	2	
	19.	Реализация товара по штриховому коду	1	2
	20.	Порядок осуществления наличных и безналичных расчетов с покупателями на ККТ	1	2

		Практические занятия	1	
21.	13.	Порядок проверки качества и количества продаваемых товаров, соответствия цен на товары и услуги	1	3
		Теоретические занятия	1	
22.	Требования техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовой техники		1	2
		Практические занятия	1	
23.	14.	Техническое обслуживание контрольно – кассовой техники. Устранение мелких неисправностей, возникающих при работе на ККТ	1	3
		Теоретические занятия	2	
24.	Государственные денежные знаки РФ		1	2
25.	Признаки платежеспособности государственных денежных знаков, пластиковых карт		1	2
		Практические занятия	2	
26.	15.	Защитные элементы на банкнотах	1	3
27.	16.	Распознавания отличительных особенностей банкнот и монет Банка России	1	3
		Теоретические занятия	1	
28.	Полномочия налоговых органов. Санкции, применяемые за установленные нарушения		1	2
		Контрольная работа	1	
29.	17.	Контрольная работа	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся	5	
		Работа с дополнительной литературой, Интернет-источниками, подготовка рефератов по темам: «Положения по применению ККТ», «Функции органов ФНС и порядок регистрации ККТ», «История денег на Руси», «Признаки платежеспособности денежных знаков», «Способы расчетов с покупателями»		
Раздел 2. Оформление документов по кассовым операциям			4/7/9	
Тема 2.1. Оформление документов по кассовым операциям и осуществление контроля	Содержание учебного материала Документальное оформление кассовых операций. Порядок оформления справки кассира - операциониста. Порядок оформления акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам. Приходные и расходные кассовые операции. Кассовый отчет и порядок его составления. Оформление сдачи денежной выручки в банк. Порядок проведения инвентаризации денежных средств в кассе (внутренний аудит)		4/7/9	
	Теоретические занятия		1	
	30.	Порядок оформления справки и журнала кассира - операциониста	1	2

сохранности товарно- материальных ценностей		Практические занятия	1	
	31.	18. Оформление справки и журнала кассира - операциониста	1	3
		Теоретические занятия	1	
	32.	Порядок оформления акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам	1	2
		Практические занятия	1	
	33.	19. Оформление товарного чека и акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам	1	3
		Теоретические занятия	2	
	34.	Приходные и расходные кассовые операции	1	2
	35.	Кассовый отчет и порядок его составления	1	2
		Практические занятия	4	
	36.	20. Оформление приходных и расходных кассовых ордеров, отчета кассира	1	3
	37.	21. Оформление сдачи денежной выручки в банк. Порядок проведения инвентаризации денежных средств в кассе (внутренний аудит)	1	3
	38.	22. Оформление сопроводительных инкассаторских документов	1	3
	39.	23. Оформление акта инвентаризации наличных денежных средств	1	3
		Контрольная работа	1	
	40.	24. Контрольная работа	1	3
		Самостоятельная работа обучающихся		
		Работа с дополнительной литературой, Интернет-источниками, подготовка рефератов по темам: «Правила осуществления кассовых операций», «Правила работы главной кассы», «Правила работы операционной кассы», «Реквизиты кассового чека и контрольной ленты», «Пластиковые карты: общие положения», «Классификация пластиковых карт», «Правила проведения операций в торговых предприятиях с помощью пластиковых карт», Кассовая книга: назначение, порядок оформления», «Инвентаризация денежных средств: цель, задачи, виды и сроки проведения»		
		Итого за 3-й семестр	40/24/19	

Учебная практика Виды работ	72	
1. Инструктаж по ОТ и ТБ при работе на ККТ. Организация рабочего места	6	
2. Освоение алгоритма действий на ККМ «ЭКР-2102Ф»	6	
3. Освоение алгоритма действий на ЧПМ «Орион - 100»	6	
4. Работа на ЧПМ «Орион – 100» в различных режимах	6	
5. Выполнение расчетных операций с использованием скидки на покупку	12	
6. Печать кассовых чеков с аннулированием части покупок	6	
7. Оформление товарного чека и акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам	6	
8. Оформление журнала кассира-операциониста, справки-отчета кассира-операциониста	6	
9. Сдача выручки в главную кассу, оформление приходного и расходного кассовых ордеров	6	
10. Инвентаризация денежных средств в кассе	6	
11. Дифференцированный зачет	6	
Производственная практика Виды работ	144	
1. Подготовка рабочего места кассира к работе с соблюдением правил техники безопасности	12	
2. Подготовка к работе контрольно-кассовой техники	12	
3. Получение отчетов на начало и конец смены	6	
4. Определение платежеспособности государственных денежных знаков, пластиковых карт	6	
5. Наличные и безналичные расчетные операции с покупателями	12	
6. Расчеты с покупателями методом «обменных корзин»	12	
7. Оформление журнала кассира-операциониста	6	
8. Сдача выручки в главную кассу	12	
9. Оформление приходного кассового ордера	12	
10. Оформление расходного кассового ордера	12	
11. Оформление отчета кассира	6	
12. Проведение инкассации денежных средств в магазине	6	
13. Оформление товарного чека и акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам	6	
14. Оформление справки кассира-операциониста	6	
15. Инвентаризация денежных средств в кассе	12	
16. Дифференцированный зачет	6	
Всего	275	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Работа на контрольно кассовой технике и расчеты с покупателями

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета №8

- Рабочее место педагога: стол, стул
- Доска
- Парты двухместные – 12 шт.
- Стулья ученические – 24 шт.
- Шкафы – 1 шт.

Комплект учебно-наглядных пособий:

- Образцы бланков документов по теме «Оформление документов по кассовым операциям и осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей
- Инструкционные карты по теме: «Эксплуатация ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями»

Комплект дидактических материалов:

- Карточки-задания по теме: «Оформление документов по кассовым операциям и осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей»
- Профессиональные ситуации по теме: «Эксплуатация ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями»

Технические средства обучения:

- мультимедиапроектор
- проекционный экран
- персональный компьютер

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- Рабочее место педагога: стол, стул
- Доска
- Парты двухместные – 8 шт.
- Стулья ученические – 16 шт.
- рабочее место кассира
- ККМ «ЭКР-2102Ф»
- ККМ «Орион - 100»
- Монетница
- Губочница
- Кассовая лента
- Таблицы, схемы основных узлов контрольно-кассового оборудования различных видов
- Комплект дидактических материалов
- Комплект контрольно-измерительных материалов
- Фонд оценочных средств.
- Калькуляторы

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику в торговых предприятиях г. Ивделя и поселков.

Материально-техническая база должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 398 с. : ил. - (ПРОФИль).

Дополнительные источники:

1. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для сред.проф.образования/ Э.А.Арустамов. – М.: Издательский центр «Академия», 2007
2. Косолапова Н.В., Рыжова И.О. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: Учеб. пособ. – М.: Изд. центр «Академия», 2008.
3. Косарева Т.С. Контролер-кассир торгового зала: Учеб. пособ. – М.: Изд. центр «Академия», 2008.
4. Парфеньтьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А. Оборудование торговых предприятий: учебник для НПО – М.: Издательский центр «Академия», 2007
5. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: Учеб. пособ. для НПО. – М.: Изд. центр «Академия», 2008
6. Брыкова Н.В. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие для НПО – 4-е изд., М.: Изд-во «Академия», 2007
7. Федеральный закон № 234-ФЗ «О защите прав потребителей» (с изменениями) в ред.2008.
8. Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий: рабочая тетрадь для НПО – М.: Издательский центр «Академия», 2006

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса ПМ.03 «Работа на контрольно кассовой технике и расчеты с покупателями»

Для реализации компетентностного подхода необходимо использовать в образовательном процессе:

- активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов,
- деловые и ролевые игры,
- индивидуальные и групповые проекты,
- анализ производственных ситуаций,
- психологические и иные тренинги,
- групповые дискуссии

В сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся (технологии: имитационные, деятельностьные, проблемное обучение, активное обучение).

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования должен составлять 36 академических часа в неделю.

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося должен составлять 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы.

Выполнение обучающимся лабораторных работ и практических занятий, включая, как обязательный компонент практические задания, должно производиться с использованием персональных компьютеров и современного контрольно-кассового оборудования различных видов и типов.

При освоении обучающимися ПМ.03. «Работа на контрольно кассовой технике и расчеты с покупателями», теоретические занятия можно проводятся в учебных кабинетах образовательного учреждения, практические занятия и учебная практика – в кабинете-лаборатории. Знания и умения закрепляются на производственной практике на торговом

предприятии.

Освоению данного модуля должно предшествовать изучение следующих учебных дисциплин:

- Основы деловой культуры
- Основы бухгалтерского учета
- Организация и технология розничной торговли
- Санитария и гигиена
- Охрана труда

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по профессии среднего профессионального образования 38.01. 02 Продавец, контролер-кассир, должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Работа на контрольно кассовой технике и расчеты с покупателями

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями	— соблюдает ТБ при выполнении работ по подготовке к эксплуатации ККТ; — точность диагностики и правильное устранение простейших неисправностей ККТ; — правильность выбора режима работы ККТ; — подготавливает ККТ различных типов к работе; — демонстрирует навыки получения чеков и отчетов на ККТ; — точность чтения реквизитов чеков и отчетов на ККТ; — демонстрирует навыки правильной эксплуатации контрольно-кассовой техники; — завершает работу на ККТ	— экспертная оценка выполнения действий по безопасной эксплуатации оборудования; — тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	— точность и скорость диагностики подлинность денежных купюр; — демонстрирует порядок расчетов с покупателями в узле расчета; — демонстрирует навыки получения, хранения и выдачи денежных средств	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	— скорость и техничность проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям	— точность и грамотность заполнения кассовых ордеров; — точность и грамотность заполнения книги кассира и книги кассира-операциониста; — точность и грамотность заполнения кассового отчета; — демонстрирует навыки сдачи денег в банк	— точность и грамотность заполнения кассовых ордеров; — точность и грамотность заполнения книги кассира и книги кассира-операциониста; — точность и грамотность заполнения кассового отчета; — демонстрация навыка сдачи денег в банк
ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	— демонстрирует навыки проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств; — точность и грамотность заполнения акта снятия кассы.	— демонстрация навыка проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств; — точность и грамотность заполнения акта снятия кассы.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения и развития **общих компетенций** и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные компетенции) общие	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии	ВПКР, ПКР, дипломная работа, ПКИ, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности,	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.

ответственность за результаты своей работы.	несет ответственность за результаты своей работы	
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой	МДЭ, исследовательский проект.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач	Исследовательский проект, самопрезентация, резюме
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли	Диспут, дискуссия, деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров	Наблюдение за процессом реализации товаров.

6. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. «Современные ККМ»
2. «Современные расчетно-кассовые POS терминалы»
3. «Порядок расчета на POS терминале»
4. «Расчет покупателей пластиковой картой»
5. «История денег на Руси»
6. «В чем сущность отчетности кассира»
7. «Что такое лимит кассы»
8. «Автоматизация расчетно-кассовых операций»

Приложение УП ПМ. 03
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»
филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
Ю.В. Минзарипова
20 20 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ. 03. РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С
ПОКУПАТЕЛЯМИ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Эксперт-Трейд»

Наименование организации

Директор ООО «Эксперт-Трейд»

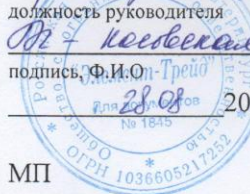
должность руководителя

В.И. Косовская

подпись, Ф.И.О. - Трейд

28.08.20 20 г.

МП



г. Ивдель

РАССМОТРЕНА

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08 20 20 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

кр. 1.08 31.08 20 20 г.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» Минобрнауки РФ от 02 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59; в соответствии с содержанием профессионального модуля ПМ. 03. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями.

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик:

категории

С.В. Сергеева В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО – ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям

ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт: эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей

уметь:

- осуществлять подготовку ККТ различных видов;
- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах;
- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности

знать:

- документы, регламентирующие применение ККТ;
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- классификацию устройства ККТ;
- основные режимы ККТ;
- особенности технического обслуживания ККТ;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;
- правила оформления документов по кассовым операциям

1.3. Учебная практика проводится в учебной лаборатории филиала образовательного учреждения. Итогом учебной практики является дифференцированный зачет в виде выполнения практической работы, которая оценивается преподавателем - куратором практики.

Количество часов на освоение программы учебной практики – 72 часа

Работа на контрольно — кассовой технике и расчеты с покупателями

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля ООП СПО по основному виду профессиональной деятельности (ВПД): **Работа на контрольно — кассовой технике и расчеты с покупателями**, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по избранной профессии:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 3.2	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 3.3	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 3.4	Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 3.5	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Соблюдение правил эксплуатации ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями	Обязанности кассира (контролера-кассира). Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовой техники. Проверка платежеспособности государственных денежных знаков, проведение расчетных операций с покупателями. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличия маркировки, правильности цен на товары и услуги Устранение мелких неисправностей, возникающих при работе на ККТ. Основные функциональные узлы ЧПМ «Орион -100Ф». Основные функциональные узлы ККМ«ЭКР-2102Ф»		36	
Виды работ	1.	Инструктаж по ОТ и ТБ при работе на ККТ. Организация рабочего места	6	3
	2.	Освоение алгоритма действий на ККМ «ЭКР-2102Ф»	6	
	3.	Освоение алгоритма действий на ЧПМ «Орион - 100Ф»	6	
	4.	Работа на ЧПМ «Орион – 100Ф» в различных режимах	6	
	5.	Выполнение расчетных операций с использованием скидки на покупку	6	
	6.	Печать кассовых чеков с аннулированием части покупок	6	
Раздел 2. Оформление документов по кассовым операциям	Оформление справки кассира-операциониста. Оформление акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам. Приходные и расходные кассовые операции. Оформление кассового отчета. Оформление сдачи денежной выручки в банк. Порядок проведения инвентаризации денежных средств в кассе (внутренний аудит)		36	
Виды работ	7.	Оформление товарного чека и акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам	6	3
	8.	Оформление кассовых операций: возврат, внесение, выплата	6	

	9.	Сдача выручки в главную кассу, оформление приходного, расходного кассовых ордеров	6	
	10.	Инвентаризация денежных средств в кассе, товарно-материальных ценностей	6	
	11.	Оформление журнала кассира-операциониста, отчета кассира - операциониста	6	
	12.	Дифференцированный зачет	6	
Всего			72	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями	— соблюдает ТБ при выполнении работ по подготовке к эксплуатации ККТ; — точность диагностики и правильное устранение простейших неисправностей ККТ; — правильность выбора режима работы ККТ; — подготавливает ККТ различных типов к работе; — демонстрирует навыки получения чеков и отчетов на ККТ; — точность чтения реквизитов чеков и отчетов на ККТ; — демонстрирует навыки правильной эксплуатации контрольно-кассовой техники; — завершает работу на ККТ	— экспертная оценка выполнения действий по безопасной эксплуатации оборудования; — тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	— точность и скорость диагностики подлинность денежных купюр; — демонстрирует порядок расчетов с покупателями в узле расчета; — демонстрирует навыки получения, хранения и выдачи денежных средств	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	— скорость и техничность проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым	— точность и грамотность заполнения кассовых ордеров;	— тестирование по темам; — компьютерное

операциям	— точность и грамотность заполнения книги кассира и книги кассира-операциониста; — точность и грамотность заполнения кассового отчета; — демонстрирует навыки сдачи денег в банк	тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	— демонстрирует навыки проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств; — точность и грамотность заполнения акта снятия кассы.	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения на учебной практике должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
общие ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ВПКР, ПКР, дипломная работа, ПКИ, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	МДЭ, исследовательский проект.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Исследовательский проект, самопрезентация, резюме
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Диспут, дискуссия, деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.

Приложение ПП ПМ. 03
ООП СПО - ППКРС по профессии
38.01.02. Продавец, контролер-кассир

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«СЕВЕРОУРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»
филиал в г. Ивдель

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГАПОУ СО
«Североуральский политехникум»
/Ю.В. Минзарипова/
20 10 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ. 03. РАБОТА НА КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ И РАСЧЕТЫ С
ПОКУПАТЕЛЯМИ

СОГЛАСОВАНО

ООО «Эксперт-Трейд»
Наименование организации

Директор ООО «Эксперт-Трейд»
должность руководителя

Касовская В.И.
подпись, Ф.И.О. Трейд

28.09.20 20 г.



МП

г. Ивдель

РАССМОТРЕНА

на методической комиссии

протокол № 1

от 28.08. 2020 г.

Л.В. Статных

Подпись председателя МК

ПРИНЯТО

Педагогическим советом

заместитель директора по УМР

Р.К. Кировская

28.08.2020 г.

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир» Минобрнауки РФ от 02 августа 2013 г. №723; зарегистрирован в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470; внесены изменения приказом Минобрнауки РФ «Об утверждении прилагаемых изменений в ФГОС СПО» от 9.04.2015 года № 389, п.59; в соответствии с содержанием профессионального модуля ПМ. 03. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Организация-правообладатель: ГАПОУ СО «Североуральский политехникум»

Разработчик:

категории

В.В. Сергеева, преподаватель первой квалификационной

СОДЕРЖАНИЕ

НАИМЕНОВАНИЕ РАЗДЕЛА	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	8
ПРИЛОЖЕНИЕ КОНТРОЛЬНО – ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной образовательной программы средне профессионального образования - программы подготовки квалифицированных рабочих служащих соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир», квалификации «Продавец продовольственных товаров», «Контролер-кассир», «Продавец непродовольственных товаров», базовый уровень подготовки, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» и предназначена для освоения и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям

ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт: эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей

уметь:

- осуществлять подготовку ККТ различных видов;
- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах;
- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности

знать:

- документы, регламентирующие применение ККТ;
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- классификацию устройства ККТ;
- основные режимы ККТ;
- особенности технического обслуживания ККТ;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;
- правила оформления документов по кассовым операциям

1.3. Производственная практика проводится в лаборатории технического оснащения торговых организаций и товароведения политехникума. В период прохождения практики обучающиеся ведут дневник производственной практики, в котором ежедневно записывают виды выполняемых работ. Итогом производственной практики является защита отчета

Количество часов на освоение программы учебной практики – 144 часа

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Работа на контрольно — кассовой технике и расчеты с покупателями

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля ООП СПО по основному виду профессиональной деятельности (ВПД): **Работа на контрольно — кассовой технике и расчеты с покупателями**, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по избранной профессии:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 3.2	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 3.3	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 3.4	Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 3.5	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Соблюдение правил эксплуатации ККТ и выполнение расчетных операций с покупателями	Обязанности кассира (контролера-кассира). Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовой техники. Проверка платежеспособности государственных денежных знаков, проведение расчетных операций с покупателями. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличия маркировки, правильности цен на товары и услуги Устранение мелких неисправностей, возникающих при работе на ККТ. Основные функциональные узлы ЧПМ «Орион -100Ф». Основные функциональные узлы ККМ«ЭКР-2102Ф»		
Раздел 2. Оформление документов по кассовым операциям	Оформление справки кассира-операциониста. Оформление акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам. Приходные и расходные кассовые операции. Оформление кассового отчета. Оформление сдачи денежной выручки в банк. Порядок проведения инвентаризации денежных средств в кассе (внутренний аудит)		
Виды работ		144	
1. Подготовка рабочего места кассира к работе с соблюдением правил техники безопасности			
2. Подготовка к работе контрольно-кассовой техники		12	
3. Получение отчетов на начало и конец смены		12	
4. Определение платежеспособности государственных денежных знаков, пластиковых карт		6	
5. Наличные и безналичные расчетные операции с покупателями		6	
6. Расчеты с покупателями методом «обменных корзин»		12	
7. Оформление журнала кассира-операциониста		12	
8. Сдача выручки в главную кассу		6	
9. Оформление приходного кассового ордера		12	
10. Оформление расходного кассового ордера		12	
11. Оформление отчета кассира		12	
12. Проведение инкассации денежных средств в магазине		6	
13. Оформление товарного чека и акта о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам		6	
		6	3

14. Оформление справки кассира-операциониста	6	
15. Инвентаризация денежных средств в кассе	12	
16. Дифференцированный зачет	6	
Всего	144	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями	— соблюдает ТБ при выполнении работ по подготовке к эксплуатации ККТ; — точность диагностики и правильное устранение простейших неисправностей ККТ; — правильность выбора режима работы ККТ; — подготавливает ККТ различных типов к работе; — демонстрирует навыки получения чеков и отчетов на ККТ; — точность чтения реквизитов чеков и отчетов на ККТ; — демонстрирует навыки правильной эксплуатации контрольно-кассовой техники; — завершает работу на ККТ	— экспертная оценка выполнения действий по безопасной эксплуатации оборудования; — тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	— точность и скорость диагностики подлинность денежных купюр; — демонстрирует порядок расчетов с покупателями в узле расчета; — демонстрирует навыки получения, хранения и выдачи денежных средств	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	— скорость и техничность проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым	— точность и грамотность заполнения кассовых ордеров;	— тестирование по темам; — компьютерное

операциям	— точность и грамотность заполнения книги кассира и книги кассира-операциониста; — точность и грамотность заполнения кассового отчета; — демонстрирует навыки сдачи денег в банк	тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене
ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	— демонстрирует навыки проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств; — точность и грамотность заполнения акта снятия кассы.	— тестирование по темам; — компьютерное тестирование; — контрольная работа; — экспертная оценка выполнения практического занятия — экспертная оценка демонстрации умений на практическом экзамене

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения на учебной практике должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
общие ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.	Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.	ВПКР, ПКР, дипломная работа, ПКИ, наблюдение за процессом выполнения работ.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.	Наблюдение за процессом выполнения производственной ситуации.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	МДЭ, исследовательский проект.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.	Исследовательский проект, самопрезентация, резюме
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.	Диспут, дискуссия, деловые игры. Наблюдение за процессом обслуживания покупателей.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.	Наблюдение за процессом реализации товаров.