

Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Чунский многопрофильный техникум»

Программа

учебной и производственной практики
подготовки квалифицированных рабочих, служащих.

ПМ 02. Продажа продовольственных товаров

по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

Срок обучения: 2 года 10 месяцев

Форма обучения: очная

р. п. Чунский

2019 г

Рабочая программа учебной и производственной практики (далее ПРОГРАММА) подготовки квалифицированных рабочих, служащих разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта и примерной программы по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждения Иркутской области «Чунский многопрофильный техникум»

Разработчик:

Дьячкова Л. В., мастер производственного обучения

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Продажа продовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Рабочая программа - является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС и примерной программы по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа продовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
7. Изучать спрос покупателей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: продавец продовольственных товаров, контролер-кассир, кассир торгового зала при наличии основного общего, среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей,
- различных групп продовольственных товаров

Уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, 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;

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;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы: 900 часов

учебной практики – 180 часов

производственной практики – 720 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Результатом освоения рабочей программы 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 наличия 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.
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 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

3.1. Тематический план рабочей программы

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов рабочей программы	ПРАКТИКА	
		Учебная, часов	Производственная, часов
1	2	3	4
ПК.2.1 – ПК.2.7	Учебная практика	180	
ПК.2.1 – ПК.2.7	Производственная практика, часов		720
	Всего:	180	720

Учебная практика		180
Наименование темы		
1	Определение покупательского спроса в предприятиях розничной торговли.	8
2	Подготовка рабочего места продавца с учетом требований нормативных документов.	8
3	Предпродажная подготовка с учетом правил и требований мерчандайзинга предприятия.	8
4	Обслуживание покупателей с соблюдением правил торговли.	6
5	Распознавание видов, ассортимента продовольственных товаров.	6
6	Оценка качества пищевых продуктов по внешним показателям.	8
7	Идентификация круп.	8
8	Идентификация хлебобулочных изделий.	8
9	Идентификация вкусовых товаров.	6
10	Идентификация фруктово-ягодных и кондитерских изделий.	6
11	Идентификация творожных изделий.	8
12	Идентификация мучных кондитерских изделий.	8
13	Идентификация плодоовощных товаров.	8
14	Определение качества шоколада и какао-порошка по органолептическим показателям.	6
15	Определение энергетической ценности продуктов.	6
16	Расшифровка содержания товарной маркировки мясных консервов.	8
17	Расшифровка содержания товарной маркировки овощных консервов.	8
18	Продажа рыбы и рыбных полуфабрикатов.	8
19	Консультирование покупателей о потребительских свойствах молочных консервов, соблюдая алгоритм.	6
20	Консультирование покупателей о потребительских свойствах колбасных изделий, соблюдая алгоритм.	6
21	Продажа пищевых жиров.	8
22	Определение сроков и условий хранения мясных, рыбных и овощных консервов.	8
23	Выполнение различных работ на торговом оборудовании с использованием POS-терминала.	8
24	Выполнение различных работ с использованием весоизмерительного оборудования.	6
25	Выполнение различных работ с использованием холодильного оборудования. Дифференцированный зачет.	6

	Производственная практика	720
	Наименование темы	
1	Ознакомление с предприятием торговли	6
2	Эксплуатация и техническое обслуживание торгового оборудования предприятия	12
3	Эксплуатация и техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.	18
4	Обслуживание покупателей. Продажа зерномучных товаров.	36
5	Обслуживание покупателей. Продажа плодовоовощных товаров.	36
6	Обслуживание покупателей. Продажа крахмала, сахара, мёда.	36
7	Обслуживание покупателей. Продажа кондитерских изделий.	36
8	Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров.	36
9	Обслуживание покупателей. Продажа молочных товаров.	36
10	Обслуживание покупателей. Продажа яиц и продуктов переработки яиц.	36
11	Обслуживание покупателей. Продажа пищевых жиров.	36
12	Обслуживание покупателей. Продажа мяса и мясных продуктов.	36
13	Обслуживание покупателей. Продажа колбасных изделий.	36
14	Обслуживание покупателей. Продажа рыбы и рыбных товаров.	36
15	Обслуживание покупателей. Продажа бакалейных товаров.	36
16	Обслуживание покупателей. Продажа хлебобулочных товаров.	36
17	Обслуживание покупателей. Продажа алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных товаров.	36
18	Обслуживание покупателей. Продажа табачных изделий.	36
19	Обслуживание покупателей. Завес отдельно тары и товара.	36
20	Хранение и подготовка товаров к продаже.	36
21	Соблюдение режима хранения товаров в торговом зале и подсобных помещениях.	36
22	Учёт и отчётность. Дифференцированный зачёт.	36

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Тематический план рабочей программы

Наименования разделов рабочей программы	Виды работ	Всего часов
Учебная практика ПК.1 – ПК.3		180
Тема 1. Определение покупательского спроса в предприятиях розничной торговли.	Виды работ: 1. Выявление покупательского спроса на реализуемые в магазине товары. 2. Анализ результатов исследования покупательского спроса.	8
Тема 2. Подготовка рабочего места продавца с учетом требований нормативных документов.	Виды работ: 1. Организация рабочего места продавца 2. Инструктаж по технике безопасности и противопожарные мероприятия	8
Тема 3. Предпродажная подготовка с учетом правил и требований мерчандайзинга предприятия.	Виды работ: 1. Правила размещения продовольственных товаров в торговом зале. 2. Основные требования. 3. Размещение и выкладка отдельных видов продовольственных товаров. 4. Новые правила размещения молочной продукции в торговом зале 5. Организация хранения продовольственных товаров в магазине, 6. Факторы, влияющие на качество товаров при	8

	<p>хранении.</p> <p>7. Подготовка продовольственных товара к продаже. Особенности подготовки отдельных групп и видов продовольственных товаров к продаже.</p> <p>8. Товарные потери и меры по их сокращению.</p>	
Тема 4. Обслуживание покупателей с соблюдением правил торговли.	<p>Виды работ:</p> <p>1. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях продовольственных товаров.</p> <p>2. Подготовка товаров к продаже.</p> <p>3. Оценка качества по органолептическим показателям.</p> <p>4. Расшифровка маркировки.</p> <p>5. Упаковка товаров.</p> <p>6. Оформление ценника.</p> <p>7. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации.</p> <p>8. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки</p>	6
Тема 5. Соблюдение режима хранения товаров в торговом зале и подсобных помещениях.	<p>Виды работ:</p> <p>1. Факторы, влияющие на качество товаров при хранении.</p> <p>2. Подготовка продовольственных товара к продаже.</p> <p>3. Особенности подготовки отдельных групп и видов продовольственных товаров к продаже.</p> <p>4. Товарные потери и меры по их сокращению.</p> <p>5. Выявление соответствия условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов установленным требованиям НТД.</p>	6
	<p>Виды работ:</p> <p>1. Подготовка товаров к продаже.</p>	8

<p>Тема 6. Оценка качества пищевых продуктов по внешним показателям.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Оценка качества по органолептическим показателям. 3. Расшифровка маркировки. 4. Упаковка товаров. 	
<p>Тема 7. Идентификация круп.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Распознавание ассортимента основных видов круп, муки, макаронных изделий. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Упаковка товаров. 7. Оформление ценника. 8. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 9. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки 	8
<p>Тема 8. Идентификация хлебобулочных изделий.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа хлебобулочных изделий. 2. Пищевая ценность, ассортимент, 3. Требование к качеству, дефекты и болезни хлеба. 4. Условия и сроки хранения. 5. Приёмка товаров по количеству, согласно сопроводительных документов 6. Подготовка товаров к продаже. 7. Оценка качества по органолептическим показателям. 8. Расшифровка маркировки. 	8

	<p>9. Упаковка товаров. 10. Оформление ценника. 11. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 12. Подсчёт стоимости покупки. 13. Выписка товарного чека. Выдача покупки.</p> <p>1.</p>	
<p>Тема 9. Идентификация вкусовых товаров.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа пряностей, приправ, чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков. 2. Подготовка товаров к продаже. 3. Оценка качества по органолептическим показателям. 4. Расшифровка маркировки. 5. Упаковка товаров. 6. Оформление ценника. 7. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 8. Подсчёт стоимости покупки. 9. Выписка товарного чека. Выдача покупки. 10. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 	<p>6</p>
<p>Тема 10. Идентификация фруктово-ягодных и кондитерских изделий.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа фруктово-ягодных кондитерских изделий, какао-порошка, шоколада, карамели, конфет, ириса, драже, печенья, пряников, вафель, тортов, пирожных, халвы, и восточных сладостей. 2. Подготовка товаров к продаже. 	<p>6</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Оценка качества по органолептическим показателям. 4. Расшифровка маркировки. 5. Упаковка товаров. 6. Оформление ценника. 7. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 8. Подсчёт стоимости покупки. 9. Выписка товарного чека. Выдача покупки. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 	
<p>Тема 11. Идентификация творожных изделий.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа молока, сливок, молочных консервов, кисломолочных продуктов, твёрдых сычужных, мягких, кисломолочных, рассольных сыров, переработанных сыров, мороженого. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Упаковка товаров. 7. Оформление ценника. 8. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 9. Подсчёт стоимости покупки. 10. Выписка товарного чека. Выдача покупки. 	8
	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Макароны изделия. Пищевая ценность. 	8

<p>Тема 12. Идентификация зерно - мучных товаров</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Классификация, ассортимент, маркировка 3. Требование к качеству и условия хранения макаронных изделий 4. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 5. Подсчёт стоимости покупки. 6. Выписка товарного чека. Выдача покупки. 	
<p>Тема 13. Идентификация плодоовощных товаров.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Свежие овощи. 2. Классификация овощей. Пищевая ценность. 3. Клубнеплоды. 4. Корнеплоды. 5. Виды, ассортимент, требование к качеству, дефекты и болезни. 	8
<p>Тема 14. Идентификация яиц и яичных продуктов.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Яйца и яичные продукты. 2. Пищевая ценность, категории яиц, требование к качеству, дефекты, упаковка, маркировка, хранение. 3. Продукты переработки яиц. Виды. 4. Требование к качеству, условия и сроки хранения 	6
<p>Тема 15. Определение энергетической ценности продуктов.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пищевая ценность, виды, сорта, требование к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 	6
	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа мяса убойных животных, мяса битой 	8

<p>Тема 16. Расшифровка содержания товарной маркировки мясных консервов.</p>	<p>птицы, кроликов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Упаковка товаров. 7. Оформление ценника. 8. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 9. Подсчёт стоимости покупки. <p>Выписка товарного чека. Выдача покупки.</p>	
<p>Тема 17. Расшифровка содержания товарной маркировки овощных консервов.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка товаров к продаже. 2. Оценка качества по органолептическим показателям. 3. Расшифровка маркировки. 4. Упаковка товаров. 5. Оформление ценника. 6. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 7. Подсчёт стоимости покупки. 8. Выписка товарного чека. Выдача покупки. 	8
	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа солёной, сушёной, вяленой, копчёной рыбы, балычных изделий, рыбных полуфабрикатов, рыбных консервов и икры рыб. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, 	8

<p>Тема 18. Продажа рыбы и рыбных полуфабрикатов.</p>	<p>согласно сопроводительных документов</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Упаковка товаров. 7. Оформление ценника. 8. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 9. Подсчёт стоимости покупки. <p>Выписка товарного чека. Выдача покупки.</p>	
<p>Тема 19. Консультирование покупателей о потребительских свойствах молочных консервов, соблюдая алгоритм.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа молока, сливок, молочных консервов, кисломолочных продуктов. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Оформление ценника. 7. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 8. Подсчёт стоимости покупки. 9. Выписка товарного чека. Выдача покупки. 	<p>6</p>

<p>Тема 20. Консультирование покупателей о потребительских свойствах колбасных изделий, соблюдая алгоритм.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа колбасы и колбасных изделий. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Упаковка товаров. 7. Оформление ценника. 8. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 9. Подсчёт стоимости покупки. 	<p>6</p>
<p>Тема 21. Продажа пищевых жиров.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа пищевых жиров. 2. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 3. Подготовка товаров к продаже. 4. Оценка качества по органолептическим показателям. 5. Расшифровка маркировки. 6. Упаковка товаров. 7. Оформление ценника. 8. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 9. Подсчёт стоимости покупки. 	<p>8</p>

<p>Тема 22. . Крахмал. Сахар. Мёд. Кондитерские изделия</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа крахмала, сахара, мёда. 2. Подготовка товаров к продаже. 3. Оценка качества по органолептическим показателям. 4. Расшифровка маркировки. 5. Упаковка товаров. 6. Оформление ценника. 7. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. 8. Подсчёт стоимости покупки. 9. Выписка товарного чека. Выдача покупки. 	<p>8</p>
<p>Тема 23. Выполнение различных работ на торговом оборудовании с использованием POS-терминала.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приёмка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов 2. Подготовка товаров к продаже. 3. Оценка качества по органолептическим показателям. 4. Завес отдельно тары и товара. 5. Упаковка товаров. 	<p>8</p>
<p>Тема 24.Выполнение различных работ с использованием весоизмерительного оборудования.</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка к работе и эксплуатация электронных и циферблатных весов. 2. Обслуживание покупателей с использованием весов. 3. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования. 	<p>6</p>
	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Эксплуатация холодильного оборудования. 2. Подготовка и использование в технологическом 	<p>6</p>

Тема 25. Выполнение различных работ с использованием холодильного оборудования. Дифференцированный зачет.	процессе маркировочно – этикетировочного оборудования. 3. Защитных аксессуаров, машин для резки, распила и измельчения продуктов.	
--	--	--

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации рабочей программы модуля имеются учебные кабинеты:
Организации и технологии розничной торговли, Учебный магазин.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

Организации и технологии розничной торговли

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;

Технические средства обучения:

- персональные компьютеры,
- ноутбук, мультимедийная установка,
- видеофильмы.

Оборудование и рабочие места в Учебном магазине:

- рабочее место преподавателя
- рабочие места по количеству обучающихся:
- контрольно-кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- торговый инвентарь для продовольственных товаров
- оборудование для размещения продовольственных товаров;
- торговый инвентарь для продовольственных товаров;
- ассортимент продовольственных товаров - комплект технологических карт по темам программы;

Реализация рабочей программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- контрольно-кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- холодильное оборудование;
- оборудование для размещения продовольственных товаров;
- торговый инвентарь для продовольственных товаров;
- ассортимент продовольственных товаров.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебник для нач. проф. Образования/А.М. Новикова, Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова, С.А. Прокофьева. -5-е изд., стер. -М: Издательский центр «Академия», 2016.-480с.

Дополнительные источники:

1. Бухтарева Э.Ф. Товароведение пищевых жиров, молока и молочных продуктов-М.: Экономика, 2015

2. Коник Н.В. Товароведение продовольственных товаров. Учебное пособие. - М.: Альфа –М: ИНФРА – М,2018

3. Идентификация и фальсификация продовольственных товаров.Издательство: Дашков и Ко, 2016 г.

Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир. Учебник для начального профессионального образования – Ростов н/Д: Феникс, 2018.

4. Новикова А.М., Никифорова Н.С. и др. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами – М.: ПрофОбрИздат, 2016.

5. Памбухчянц О.В. Технология розничной торговли. Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». - 4-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкови К», 2016.

6. Памбухчянц О.В. Технология розничной торговли. Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». -4-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкови К», 2018

7. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров – Учебник. Изд. 6-е, допл. и перер. – Ростов н/Д: Феникс, 2016.

8. Филиппова И.Н. Оборудование торговых предприятий. Учебник для начального профессионального образования - М.: Академия, 2015

Журналы:

1. Торговое оборудование - № 5, 6, 10 - 2017.
2. Управление магазином. №5, 6 - 2016
3. Товаровед продовольственных товаров.- №2 - 2017.

Электронная библиотека – <https://www.book.ru/>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение рабочей программы модуля Продажа продовольственных товаров базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: Основы деловой культуры, Организация и технология розничной торговли.

Рабочая программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем разделам модуля, располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий.

Во время самостоятельной подготовки обучающимся должна оказываться помощь в форме консультаций (групповых, индивидуальных, письменных, устных).

Различные формы аудиторных занятий (уроки, семинары, зачеты, конференции и т.д.), групповые занятия, самостоятельная подготовка, учебная и производственная практика должны обеспечивать овладение обучающимися общими компетенциями.

Практические занятия рекомендуется проводить в аудиторных условиях на образцах, моделях и действующем оборудовании, используя программное обеспечение для тренажеров по подготовке продавцов, контролеров - кассиров. При проведении практических занятий в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление учебной группы на подгруппы не менее 10 человек.

В данной рабочей программе профессионального модуля предусматриваются следующие виды практик: учебная практика, которая проводится рассредоточено и производственная практика, которая проводится концентрировано.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля Продажа продовольственных товаров является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Производственная практика должна проводиться на предприятиях торговли, направлении деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих предприятий.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу следующие: преподаватели должны

иметь среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой следующие: мастера производственного обучения должны иметь квалификацию по профессии рабочего на 1–2 разряда выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p>	<p>Выполнение работ по приемке товаров в соответствии с требованиями Инструкций П6 и П7: осуществление приемки товаров по количеству и качеству; оформление сопроводительных документов, оформления расхождений, выявленных при приемке товаров</p>	<p>Устный опрос</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>
<p>Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.</p>	<p>выполнение предпродажной подготовки товаров; размещение продовольственных товаров в торговом зале; выкладка товаров на торгово-технологическом оборудовании с соблюдением установленных правил;</p>	<p>Наблюдение</p> <p>Устный опрос</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>
<p>Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров</p>	<p>предоставление достоверной информации о качестве товаров; консультирование покупателей о пищевой ценности вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров; полнота и достоверность сведений о производителях товаров; предоставление сведений о безопасности</p>	<p>Устный опрос</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>

	<p>продовольственных товаров; решение ситуационных и проблемных задач при</p> <p>продаже товаров и обслуживанию покупателей; выполнение расчетов с покупателями</p>	<p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>
<p>Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.</p>	<p>установление соответствия условий хранения товаров требуемому режиму;</p> <p>определение по маркировке сроков годности и сроков хранения реализуемых товаров</p>	<p>Устный опрос</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>
<p>Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.</p>	<p>подготовка к работе измерительного оборудования</p> <p>немеханического и механического оборудования;</p> <p>эксплуатация измерительного оборудования немеханического и механического оборудования;</p>	<p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>
<p>Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.</p>	<p>выполнение вычислительных операций на микрокалькуляторе; осуществление расчетов с покупателями; заполнение и ведение отчетных документов; поведение инвентаризации товарно-материальных ценностей</p>	<p>Оценка за выполнения практического задания</p> <p>Оценка за выполнения практического задания</p>
<p>Изучать спрос покупателей.</p>	<p>выявление покупательского спроса на реализуемые в магазине товары; анализ результатов исследования покупательского спроса</p>	<p>Наблюдение, оценка результатов работы на практике</p>