

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ГОЛЫШМАНОВСКИЙ АГРОПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

СОГЛАСОВАНО:

И.И. Громов Д. #



25.08 2020г.

Приложение №1 к ООП СПО (ППКРС)
по профессии 38.01.02 Продавец,
контролер-кассир

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**УП. 02.01 УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА. ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ
ТОВАРОВ**

2020 г.

Рабочая программа УП.02.01 Учебная практика. Продажа продовольственных товаров разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир) утвержденного Министерством образования и науки РФ №723 от 09.04.2015г по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в состав укрупнённой группы профессий по направлению 38.00.00 Экономика и управление

Организация-разработчик: государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Тюменской области «Гольшмановский агропедагогический колледж»

Разработчики: Громова Галина Михайловна, мастер производственного обучения

СОДЕРЖАНИЕ

| | Стр. |
|--|------|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ . | 5 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 7 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ. | 18 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 20 |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Рабочая программа учебной практики является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир в части освоения квалификаций: 17353 Продавец продовольственных товаров и основных видов профессиональной деятельности (ВПД): ПМ 02. Продажа продовольственных товаров 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.

Рабочая программа учебной практики может быть использована: в сочетании профессий рабочих, должностей служащих по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94) при формировании ППКРС:

- продавец продовольственных товаров - продавец непродовольственных товаров - контролер-кассир;

- продавец продовольственных товаров - продавец непродовольственных товаров - кассир торгового зала;

- продавец непродовольственных товаров - контролер-кассир - кассир торгового зала;

- продавец продовольственных товаров - контролер-кассир - кассир торгового зала.

1.1. Цель и задачи учебной практики

Цель учебной практики:

- обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров;
- эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей

Задачи учебной практики:

- обучение обучающихся трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии;

- закрепление и совершенствование первоначальных практических профессиональных умений обучающихся.

Прохождение учебной практики предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретения ими необходимых умений практической работы по профессии, овладение видами профессиональной деятельности, приобретение практического опыта.

УП.02.01 Учебная практика

ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

иметь практический опыт:

обслуживания покупателей, продажи различных групп продовольственных товаров

уметь:

- идентифицировать товары различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;

- оценивать качество товаров 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 принцип работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно – технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен освоить:

| Вид профессиональной деятельности | Профессиональные компетенции |
|-----------------------------------|--|
| Продажа продовольственных товаров | 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. |

2.2. Результатом освоения рабочей программы учебной практики является: сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений и получения опыта практической деятельности в рамках МДК.02.01. Розничная торговля продовольственными товарами по профессиональному модулю ПМ.02 Продажа продовольственных товаров ООП по основным видам профессиональной деятельности (ВПД), Продажа продовольственных товаров, необходимых для последующего освоения ими следующих профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по указанным основным видам профессиональной деятельности профессии/специальности:

| Код | Наименования 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. |
| 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) |

2.3.Результаты учебной практики, подлежащие оценке:

Результатом прохождения практики по профессиональному модулю является: освоение **практического опыта (ПО):**

ПО 2.1 - обслуживания покупателей;

ПО 2.2 - продажи различных групп продовольственных товаров.

Умений (У):

У 2.1- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

У 2.2 -устанавливать градации качества пищевых продуктов;

У 2.3 -оценивать качество по органолептическим показателям;

У 2.4 -распознавать дефекты пищевых продуктов;

У 2.5 -создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;

У 2.6 -рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

У2.7 -производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;

У 2.8 -использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассового оборудовании.

У 2.9 Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

| ВПД | ПК | ОПД | У | Показатели результата |
|-----------------------------------|--|---|---|--|
| Продажа продовольственных товаров | ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | Приемка товара с сопоставления количества поступивших товаров с данными сопроводительных документов. Подсчет количества товаров. Определение качества товаров по органолептическим показателям в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов. Оформление сопроводительных документов | У2.1- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); | Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий. |
| | ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. | Подготовка товаров к продаже (распаковка, проверка маркировочных данных, облагораживание, проверка соответствия ценников). Размещение и выкладка товаров на торгово-технологическое оборудования, снабжение товара ценниками. Размещение и выкладка | У 2.2 -устанавливать градации качества пищевых продуктов; У 2.3 -оценивать качество по органолептическим показателям; У 2.4 -распознавать дефекты пищевых продуктов; | Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий. |

| | | | | |
|--|---|---|---|--|
| | | товаров на торгово-технологическое оборудования, снабжение товара ценниками | | |
| | ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | Приветствие покупателя, выявление спроса, показ товара, консультация (нарезка, взвешивание, упаковка, маркировка, вручение покупки) | У 2.2 -устанавливать градации качества пищевых продуктов; У 2.3 -оценивать качество по органолептическим показателям; У 2.4 -распознавать дефекты пищевых продуктов; | Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий. |
| | ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | Соблюдение правил реализации принципа ротации, температурного режима хранения, товарного соседства | У 2.5 -создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; | Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий. |
| | ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. | Работа на торгово – технологическом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и эксплуатации. | У2.7 -производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования; | Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий. |
| | ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | У 2.9Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. | Наблюдение и оценка освоения компетенций в ходе выполнения практических заданий. |
| | ПК 2.7. Изучать спрос покупателей. | Оформление заявок, с учетом продажи и спроса | У10 У 2.2 -устанавливать градации качества пищевых | Наблюдение и оценка освоения компетенций в |

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| | | покупателей. Ознакомление покупателей с новыми малоизвестными товарами | продуктов и изучать спрос покупателей. | ходе выполнения практических заданий. |
|--|--|--|---|--|

2.4. Тематический план учебной практики

| Код ПК | Код и наименования профессиональных модулей, МДК. | Количество часов по учебному плану | Виды работ | Наименования тем учебной практики | Количество часов по темам |
|--|---|------------------------------------|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 | ПМ .02 Продажа продовольственных товаров | 252 | Приемка товаров по количеству и качеству. Распознавание дефектов всех групп продовольственных товаров. Оформление ценников, рекламных проспектов. Подготовка товаров к продаже. Консультация покупателей. Оформление и упаковка покупки. Ознакомление с видами изучения покупательского спроса на товары народного потребления. Планирование профессиональной карьеры. Составление бизнес-плана. Выкладка товаров на рабочее оборудование. Эксплуатация различных видов технологического весоизмерительного | Тема 1.1. Знакомство с торговым предприятием Тема 1. 2. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования. Тема 1.3 Приёмка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары Тема 1.4 Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладку Тема 1. 5. Эксплуатация торгово-технологического оборудования магазина. Тема 1. 6. Продажа круп, муки, макаронных изделий. Тема 1. 7. Продажа хлеба, булочных изделий, бараночных изделий и пищевых концентратов. Тема 1.8. Распознавание ассортимента свежих овощей, свежих плодов, овощных и плодово-ягодных консервов, замороженных ягод и плодов. Тема 1. 9. Продажа крахмала, сахара и меда, фруктово-ягодных кондитерских изделий. Тема 1. 10. Продажа конфет, ириса, драже, | 6 6 6 6 6 6 12 12 12 18 18 |

| | | | | | |
|--|--|--|---|---|---|
| | | | оборудования. Эксплуатация различных видов контрольно-кассового оборудования. Соблюдение техники безопасности. | <p>какао-порошка, шоколада и карамели, печенья, пряников, вафель, тортов и пирожных, халвы и восточных сладостей</p> <p>Тема 1. 11. Продажа пряностей и приправ, чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков и кофейных напитков.</p> <p>Тема 1.12. Продажа алкогольных, слабоалкогольных, безалкогольных напитков и табачных изделий.</p> <p>Тема 1. 13. Продажа молока, сливок и молочных консервов, кисломолочных продуктов.</p> <p>Тема 1. 14. Продажа твердых сычужных, мягких, кисломолочных, рассольных сыров, переработанных сыров, мороженого.</p> <p>Тема 1. 15. Продажа яиц и яичных продуктов, пищевых жиров.</p> <p>Тема 1. 16. Продажа видов мяса убойных животных, мяса битой домашней птицы, кроликов, мясных полуфабрикатов и субпродуктов.</p> <p>Тема 1. 17. Продажа вареных, полукопченых и копченых колбас, мясных копченостей и мясных консервов.</p> <p>Тема 1. 18. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов.</p> <p>Тема 1.19. Продажа соленой, сушеной, вяленой, копченой рыбы, балычных изделий.</p> <p>Тема 1. 20. Продажа рыбных полуфабрикатов, кулинарных изделий, рыбных консервов и икры рыб.</p> <p>Тема 1.21. Учет и отчетность. Оформление</p> | <p>18</p> <p>12</p> <p>12</p> <p>12</p> <p>18</p> <p>18</p> <p>12</p> <p>18</p> <p>6</p> <p>6</p> |
|--|--|--|---|---|---|

| | | | | | |
|---|--|--------------------|--|---|--------------------|
| | | | | сопроводительных документов. Дифференцированный зачет. | |
| | | Всего часов:252 | | | Всего часов:252 |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета 2 семестр | | | | | |

2.5.Содержание учебной практики

| Индекс модуля, МДК. Виды работ | Содержание работ | Кол-во часов | Уровень освоения |
|---|--|-----------------|---------------------|
| ПМ.02 Продажа продовольственных товаров МДК.02.01 Розничная торговля продовольственными товарами | | 252 | |
| Тема 1.1. Знакомство с торговым предприятием | Ознакомление с торговым предприятием (Экскурсия: тип, вид, формы обслуживания, планировка). Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности. 2.Обслуживание покупателей с соблюдением Закона «О защите прав потребителей», правил торговли, с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. | 6 | 2 |
| Тема 1. 2. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования. | Инструктаж по ТБ и ОТ. Подготовка к работе и эксплуатация электронных и циферблатных весов. Обслуживание покупателей с использованием весов. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования. | 6 | 2 |
| Тема 1.3 Приёмка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на | Приемка всех групп продовольственных товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов при приемке товаров. Распознавание дефектов всех групп продовольственных товаров. Приемка товаров согласно сертификатов и декларации соответствия, регистров сертификатов. | 6 | 2 |

| | | | |
|---|---|----|---|
| поступившие товары | | | |
| Тема 1.4 Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладку. | Подготовка всех групп продовольственных товаров к продаже. Эксплуатирование машин для резки, распила и измельчения продуктов, маркировочно-этикерочного и весового оборудования. Размещение и выкладка всех групп продовольственных товаров на торговое оборудование. Оформление ценников на товары. Оформление витрин в магазине продовольственных товаров. Оформление подарочных наборов и праздничных упаковок из продовольственных товаров. Подготовка рекламных проспектов на товары. | 6 | 2 |
| Тема 1. 5. Эксплуатация торгово- технологического оборудования магазина. | Подготовка и использование в технологическом процессе маркировочно-этикерочного оборудования. Техническое обслуживание маркировочно-этикерочного оборудования. Использование в технологическом процессе защитных аксессуаров, машин для резки, распила и измельчения продуктов. | 6 | 2 |
| Тема 1. 6. Продажа круп, муки, макаронных изделий. | Распознавание ассортимента основных видов круп. Распознавание ассортимента муки, макаронных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. Подсчет стоимости покупки. Выдача покупки. | 18 | 2 |
| Тема 1. 7. Продажа хлеба, булочных изделий, бараночных изделий и пищевых концентратов. | Распознавание ассортимента хлеба, булочных изделий. Распознавание ассортимента бараночных изделий и пищевых концентратов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки. | 12 | 2 |
| Тема 1. 8. Продажа свежих овощей, свежих плодов, овощных и плодово-ягодных консервов, | Распознавание ассортимента свежих овощей, свежих плодов. Распознавание ассортимента овощных и плодово-ягодных консервов, замороженных ягод и плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование | 12 | 2 |

| | | | |
|---|--|----|---|
| замороженных ягод и плодов. | покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | | |
| Тема 1. 9. Продажа крахмала, сахара и меда, фруктово-ягодных кондитерских изделий. | Распознавание ассортимента крахмала, сахара и меда. Распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 12 | 2 |
| Тема 1. 10. Продажа конфет, ириса, драже, какао-порошка, шоколада и карамели, печенья, пряников, вафель, тортов и пирожных, халвы и восточных сладостей. | Распознавание ассортимента конфет, ириса, драже, какао-порошка, шоколада и карамели. Распознавание ассортимента печенья, пряников, вафель, тортов и пирожных, халвы и восточных сладостей. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 18 | 2 |
| Тема 1. 11. Продажа пряностей и приправ, чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков. | Распознавание ассортимента пряностей и приправ, чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 18 | 2 |
| Тема 1.12. Продажа алкогольных, слабоалкогольных, безалкогольных | Распознавание ассортимента алкогольных, слабоалкогольных, безалкогольных напитков и табачных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых | 18 | 2 |

| | | | |
|--|--|----|---|
| напитков и табачных изделий. | особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | | |
| Тема 1. 13. Продажа молока, сливок и молочных консервов, кисломолочных продуктов. | Распознавание ассортимента молока, сливок и молочных консервов, кисломолочных продуктов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 12 | 2 |
| Тема 1. 14. Продажа твердых сычужных, мягких, кисломолочных, рассольных сыров, переработанных сыров, мороженого. | Распознавание ассортимента твердых сычужных сыров. Распознавание ассортимента мягких, кисломолочных, рассольных сыров, переработанных сыров, мороженого. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 12 | 2 |
| Тема 1. 15. Продажа яиц и яичных продуктов, пищевых жиров. | Распознавание ассортимента яиц и яичных продуктов. Распознавание ассортимента пищевых жиров. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 12 | 2 |
| Тема 1. 16. Продажа видов мяса убойных животных, мяса битой домашней птицы, кроликов, мясных полуфабрикатов и субпродуктов. | Распознавание видов мяса убойных животных, мяса битой домашней птицы, кроликов. Распознавание ассортимента мясных полуфабрикатов и субпродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 18 | 2 |

| | | | |
|--|--|----|-----|
| Тема 1.17. Продажа вареных, полукопченых и копченых колбас, мясных копченостей и мясных консервов | Распознавание ассортимента вареных, полукопченых и копченых колбас, мясных копченостей и мясных консервов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 18 | 2 |
| Тема 1.18. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов. | Распознает ассортимент живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 18 | 2 |
| Тема 1.19. Продажа соленой, сушеной, вяленой, копченой рыбы, балычных изделий. | Распознавание ассортимента соленой, сушеной, вяленой рыбы. Распознавание ассортимента копченой рыбы, балычных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 12 | 2 |
| Тема 1.20. Продажа рыбных полуфабрикатов, кулинарных изделий, рыбных консервов и икры рыб. | Распознавание ассортимента рыбных полуфабрикатов, кулинарных изделий. Распознавание ассортимента рыбных консервов и икры рыб. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительным документам. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки | 18 | 2 |
| Тема 1.21. Учет и отчетность. Оформление сопроводительных документов. | Оформить приходный и расходный ордер Оформить товарно-кассовый отчет. Подготовить товар к инвентаризации. Оформить инвентаризационную опись. Оформить акт результатов инвентаризации. Оформить препроводительную ведомость | 6 | 2,3 |

| | | | |
|--|--------------------------|------------|-----|
| | по сдаче выручки в банк | | |
| | Дифференцированный зачет | 6 | 2,3 |
| | Итого: | 252 | |
| | Всего: | 252 | |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому

Реализация профессионального модуля предполагает наличие кабинетов:

- организации и технологии розничной торговли лабораторий;
- торгово-технологического оборудования

Оборудование кабинета (организации и технологии розничной торговли):

- посадочные места по наличию обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения

- компьютер, мультимедийный проектор

Оборудование лаборатории «Учебный магазин» (торгово-технологического оборудования):

- посадочные места - 13;
- рабочее место преподавателя
- комплект ГОСТ и техрегламентов;
- комплект бланков документации; -комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия.
- контрольно-кассовая машина пассивного типа АМС-100К;
- настольные весы РН-10Ц13У;
- настольные весы РН-6Ц13.

Технические средства обучения:

- компьютер;
- мультимедийный проектор

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Законодательные материалы:

1.Закон Российской Федерации. О защите прав потребителей: федер. закон: [принят Верховным Советом Российской Федерации 07 февраля 1992 г.] (с изменениями от 02.06.1993 , 09.01.1996 , 17.12.1999 , 30.12.2001 , 22.08, 02.11, 21.12.2004., 27.07.2006, 25.11.2006 , 25.10.2007 , 23.07.2008г., 03.06.2009, 23.11.2009) № 2300- 1-ФЗ – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2010.- 32 с.

2.Федеральный закон. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов или расчётов с использованием платёжных карт: федер. закон [принят Государственной Думой 25 апреля 2003 года] (с изменениями от 17 июля 2009 г. N 162-ФЗ, от 3 июня 2009 г. N 121-ФЗ) № 54-ФЗ.

3.Федеральный закон. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 23.11.2009г. № 261 – ФЗ (в ред. Федеральных законов от 08.05.2010 N 83-ФЗ, от 27.07.2010 N 191-ФЗ, от 27.07.2010 N 237-ФЗ)

4.Правила продажи отдельных видов товаров (Постановление Правительства РФ от 19.01.98 № 55 с изменениями и дополнениями).

Основные источники:

1.Арустамов, Э.А.Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 452с.

2.Арустамов, Э.А. Охрана труда в торговле: Учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 160с.

3.Казанцева, Н.С. Товароведение непродовольственных товаров: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 400 с.

- 4.Кашенко, В.Ф.Торговое оборудование: Учебное пособие / Л.В. Кашенко. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2008. – 398с.
- 5.Косолапова, Н.В. Товароведение парфюмерно-косметических, посудно-хозяйственных, электробытовых и строительных товаров: учеб. пособие / Н.А. Прокопенко, И.О.Рыжова. – М: Академия, 2010. – 64 с.
- 6.Журналы: Современная торговля, Коммерческий вестник.
- Интернет ресурсы:
- Перечень методических материалов ресурсного центра «Образование Урала» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uraledu.ru/node/23092>
- [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://energohelp/net/>

3.3. Общие требования к организации учебной практики

Учебная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями, при условии обеспечения связи между содержанием практики и результатами обучения.

Учебная практика проводится в специализированной лаборатории, может проводиться в организациях на основе прямых договоров между организацией и образовательным учреждением.

Учебная практика проводится мастером производственного обучения. Формой промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике является итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Руководство учебной практикой осуществляет мастер производственного обучения. Мастера производственного обучения должны иметь уровень образования не ниже среднего профессионального по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

Мастер производственного обучения должен знать:

- 1.Приоритетные направления развития образовательной системы Российской Федерации;
2. Законы и иные нормативные правовые акты, регламентирующие образовательную деятельность; Конвенцию о правах ребенка;
3. Учебные программы по производственному обучению; технологию производства по профилю обучения; правила технической эксплуатации производственного оборудования;
4. Основы педагогики, психологии; методики профессионального обучения и воспитания обучающихся; методы развития мастерства; современные педагогические технологии продуктивного, дифференцированного, развивающего обучения, реализации компетентностного подхода;
5. Методы убеждения, аргументации своей позиции, установления контакта с обучающимися, воспитанниками, детьми разного возраста, их родителями (лицами, их заменяющими), коллегами по работе, технологии диагностики причин конфликтных ситуаций, их профилактики и разрешения; технологии педагогической диагностики;
6. Основы работы с персональным компьютером (текстовыми редакторами, электронными таблицами), электронной почтой и браузерами, мультимедийным оборудованием;
7. Основы трудового законодательства; правила внутреннего трудового распорядка образовательного учреждения;
8. Правила по охране труда и пожарной безопасности.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляются руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. Формой промежуточной аттестации по учебной практике является дифференцированный зачет, который проводится в присутствии комиссии.

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|--|---|---|
| ПК 2.1. Осуществить приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | Приемка товара с сопоставления количества поступивших товаров с данными сопроводительных документов. Подсчет количества товаров. Определение качества товаров по органолептическим показателям в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов. Оформление сопроводительных документов | Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ |
| ПК 2.2. Осуществить подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. | Подготовка товаров к продаже (распаковка, проверка маркировочных данных, облагораживание, проверка соответствия ценников). Размещение и выкладка товаров на торгово-технологическое оборудования, снабжение товара ценниками. | Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ. |
| ПК 2.3. Обслужить покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | Приветствие покупателя, выявление спроса, показ товара, консультация (нарезка, взвешивание, упаковка, маркировка, вручение покупки) | Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ. |
| ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | Соблюдение правил реализации принципа ротации, температурного режима хранения, товарного соседства. | Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ. |
| ПК 2.5. Осуществить эксплуатацию торгово-технологического оборудования. | Работа на торгово – технологическом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и эксплуатации. | Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ. |
| ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно- | Осуществляет контроль за сохранностью товарно- | Экспертное наблюдение и |

| | | |
|------------------------------------|--|---|
| материальных ценностей | материальных ценностей | оценка выполнения производственных работ. |
| ПК 2.7. Изучить спрос покупателей. | Оформление заявок, с учетом продажи и спроса покупателей. Ознакомление покупателей с новыми малоизвестными товарами. | Экспертное наблюдение и оценка выполнения производственных работ. |

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели результатов подготовки | Формы и методы контроля |
|--|---|--|
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | Демонстрация интереса к будущей профессии. | Интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения образовательной программы. |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. | Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач. | Результаты наблюдений за обучающимся на производственной практике. Оценка результативности работы обучающегося при выполнении индивидуальных заданий. |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. | Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | Результаты наблюдений за обучающимся на производственной практике. Оценка результативности работы обучающегося при выполнении индивидуальных заданий. |
| ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для выполнения профессиональных задач. | Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | Оценка эффективности работы с источниками информации. |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | Демонстрация навыков использования информационно - коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | Оценка эффективности работы обучающегося с прикладным программным обеспечением. |

| | | |
|--|--|--|
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. | Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе. | Интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения образовательной программы. |
| ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров. | Демонстрация соблюдения правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. | Результаты наблюдений за обучающимся на производственной практике. |
| ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). | Ориентация на воинскую службу с учетом профессиональных знаний. | Оценка готовности обучающегося на занятиях по начальной военной подготовке Демонстрация владения спортивными нормативами. |

| Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания) | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения |
|--|--|
| <i>1</i> | <i>2</i> |
| Умения: | |
| Оценивать качество по органолептическим показателям | лабораторные работы |
| Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров. | практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа |
| Расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования; производить взвешивание отдельных товарных групп. | практические занятия |
| Знания: | |
| Классификацию и ассортимент различных групп непродовольственных товаров; | контрольная работа, внеаудиторная самостоятельная работа |
| Факторы формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп. | контрольная работа, внеаудиторная самостоятельная работа |
| Показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней; | практические занятия |
| Назначение и классификацию торгового инвентаря; назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования; устройство и правила эксплуатации водоизмерительного оборудования | практические занятия |

| | |
|--|--------------------|
| Закон о защите прав потребителей; правила охраны труда | контрольная работа |
|--|--------------------|