

**Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Республики Крым
«Симферопольский колледж сферы обслуживания и дизайна»**

Рассмотрено и утверждено
на заседании Педагогического совета
Протокол № 1 от 28 августа 2017 г.

Утверждаю
Директор ГБПОУ РК
"Симферопольский колледж
сферы обслуживания и дизайна"
И.В. Чуприна
«29» августа 2017 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 Продажа продовольственных товаров
основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
социально-экономического профиля
по профессии
38.01.02 Продавец, контролер - кассир

г. Симферополь
2017

РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии
«Продавец; контролер-кассир»
ГБПОУ РК «Симферопольский колледж
сферы обслуживания и дизайна»
Протокол № 1 от «28» августа 2017 г.
Председатель Егор Т.Г. Егорова

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по УПР
ГБПОУ РК «Симферопольский колледж
сферы обслуживания и дизайна»
А.А. Сиверс
«28» августа 2017 г.

СОГЛАСОВАНО

ООО Крым Торг - С
~~Зав. отделом стелажной торговли~~
Ю.И. Проценко
«~~КрымТоргС~~» 2017 г.



Рабочая программа учебной практики разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта по профессии
среднего профессионального образования (далее – СПО)
100701.01(38.01.02) Продавец, контролер-кассир, входящей в
укрупненную группу **38.00.00 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Крым
«Симферопольский колледж сферы обслуживания и дизайна»

Разработчик: Алексеенко Е.И. - мастер производственного обучения

Содержание

1. Паспорт программы учебной практики	4
2. Результаты освоения программы учебной практики	6
3. Тематический план и содержание учебной практики	8
4. Условия реализации программы учебной практики	20
5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	21

1. Паспорт программы учебной практики

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии

100701.01 (38.01.02) Продавец, контролер-кассир:

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

Продажа продовольственных товаров;

1.2. Цели и задачи учебной практики: формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности для освоения рабочей профессии, обучение 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.

1.3.Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики:

ПМ 02. Продажа продовольственных товаров - 252 часа.

Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности :

ВПД	Требования к умениям
<p>Продажа продовольственных товаров</p>	<p>обучающихся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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; <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.

2. Результаты освоения рабочей программы учебной практики

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД): продажа продовольственных товаров для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Код	Наименование результата освоения практики
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 целей и способов её достижения, определённых 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, правилами продажи товаров.
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3.1. Тематический план учебной практики

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Кол-во часов в ПМ	Виды работ	Наименования тем учебной практики	Кол-во часов в по темам
ПК 2.1-2.7	ПМ 02. Продажа продовольственных товаров.	252	Изучение ассортимента товаров. Консультирование и обслуживание покупателей.	Тема 2.1. Ознакомление с продовольственным магазином (экскурсия). Тема 2.2. Правила охраны труда Тема 2.3. Подготовка и эксплуатация торгово-технологического оборудования. Тема 2.4. Правила приемки товаров по количеству и качеству. Контроль за наличием сопроводительных документов на товары. Тема 2.5. Подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Тема 2.6. Продажа зерномучных, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных товаров, пищевых жиров, мясных, рыбных товаров. Оценка качества продовольственных товаров. Тема 2.7. Изучение условий и сроков хранения продтоваров. Контроль за сроками реализации товаров. Тема 2.8. Контроль за сохранностью товарно – материальных ценностей. Составление товарного отчета. Правила проведения инвентаризации. Тема 2.9. Изучение покупательского спроса. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	6 6 42 6 78 84 6 12 6 6

3.2. Содержание программы учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 02. Продажа продовольственных товаров		252	
Виды работ:			
Тема 2.1. Ознакомление с магазином.	Содержание	6	2
1	Ознакомление с продовольственным магазином(экскурсия). Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров, видами оборудования.		
	Содержание	6	2
Тема 2.2. Правила охраны труда	Изучение выкладки, виды выкладки товара. Виды инвентаря для выкладки .Правильность упаковки товара.	42	2
Тема 2.3. Подготовка и эксплуатация торгового технологического оборудования.			
Тема 2.4 Подготовка и эксплуатация немеханического оборудования, торгового инвентаря, холодильного и подъемно- транспортного оборудования.	Содержание	6	2
1	Изучение видов и типов немеханического оборудования, торгового инвентаря для подготовки продовольственных товаров к продаже. Изучение видов и правил эксплуатации холодильного и подъемно- транспортного оборудования. Правила безопасности при эксплуатации оборудования.		
Тема 2.5. Подготовка весов	Содержание		

настоенных циферблатных	1	Весы настольные циферблатные. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на настольных весах. Одноплощадочные весы и правила взвешивания на них. Уход за весоизмерительным оборудованием. Правила безопасности при эксплуатации весов.	6	2
Тема 2.6. Подготовка электронных весов EM-15R	Содержание 1	Весы электронные EM-15R. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах. Правила безопасности при эксплуатации электронных весов.	6	2
Тема 2.7. Подготовка электронных весов ВЭ-15 Т	Содержание 1	Весы электронные ВЭ-15 Т. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах.	6	2
Тема 2.8. Подготовка электронных весов ВР 4149-11	Содержание 1	Весы электронные ВР 4149-11. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах.	6	2
Тема 2.9. Подготовка электронных весов DS-700 E	Содержание 1	Весы электронные DS-700 E. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах.	6	2
Тема 2.10. Ознакомление с режущим, тепловым оборудованием	Содержание 1	Ознакомление с приемами эксплуатации слайсера (машина для нарезки продовольственных товаров). Освоение приемов эксплуатации мясорубок. Ознакомление с приемами эксплуатации ручной термоупаковочной машины (термостола). Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрихкодов).	6	2
Тема 2.11. Приемка продовольственных товаров по количеству и качеству.	Содержание 1	Особенности приемки по количеству и качеству отдельных видов товаров. Контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. Приемка по количеству товарных единиц, по массе нетто и брутто.	6	2

Тема 2.12 . Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале.		78	
	Содержание		
	1 Подготовка товаров к продаже: распаковка, прогирка, зачистка, предварительная нарезка, разруб, расфасовка, упаковка, маркировка. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Размещение по группам, видам, сортам, назначению, товарному соседству. Оформление и размещение ценников. Способы выкладки товаров. Ротация товаров.	6	2
	Содержание		
	1 Инструктаж по содержанию занятий, организации рабочего места, охрана труда. Виды упаковочного материала. Овладение навыками подготовки упаковочного материала к работе.	6	2
	Содержание		
	1 Отработка способов упаковки товаров разными способами в зависимости от вида товара и его особенностей. Художественное оформление покупки.	6	2
	Содержание		
	1 Овладение навыками упаковки товаров. Художественное оформление покупки. Ознакомление с современными полимерными видами упаковочной тары одноразового использования для размещения и продажи товаров покупателям	6	2
	Содержание		
	1 Предварительная подготовка зернучных товаров к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно- отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин.	6	2

	<p>Содержание</p> <p>1 Предварительная подготовка плодов и овощей к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно-отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин.</p>	6	2
	<p>Содержание</p> <p>1 Предварительная подготовка крахмала, сахара, меда, кондитерских товаров к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно-отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин</p>	6	2
	<p>Содержание</p> <p>1 Предварительная подготовка вкусовых товаров к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно-отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин.</p>	6	2
	<p>Содержание</p> <p>1 Предварительная подготовка молочных товаров и сыров к продаже. Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно-отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления</p>	6	2

	витрин.		
	Содержание	6	2
1	Предварительная подготовка яиц и яичных товаров к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно- отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин.		
	Содержание	6	2
1	Предварительная подготовка пищевых жиров к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно- отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин		
	Содержание	6	2
1	Предварительная подготовка мяса и мясных товаров к продаже .Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно- отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин.		
	Содержание		

	1	Предварительная подготовка рыбных товаров к продаже. Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарно-отраслевому принципу. Правила и особенности выкладки товаров, принципы оформления витрин.	6	2
Тема 2.13. Продажа продовольственных товаров. Оценка качества.			84	
Тема 2.6.1. Консультация покупателей о пищевой ценности продовольственных товаров.	Содержание	1 Консультация покупателей о пищевой и энергетической ценности продовольственных товаров. Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	6	2
Тема 2.14 . Продажа зерномучных товаров	Содержание	1 Изучение ассортимента муки, макаронных изделий, круп, особенности продажи. Консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка	6	2
	Содержание	1 Изучение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий, особенности продажи хлебобулочных изделий: бараночных и сухарных, пирожков, пончиков и пирогов, хлебных палочек, солонки, диетических и национальных булочных изделий. Консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2
Тема 2.15. Продажа плодов и овощей	Содержание	1 Изучение ассортимента плодов. Особенности продажи семечковых, косточковых, орехоплодных, тропических плодов. Консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Дефекты плодов.	6	2

	Условия хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Изучение ассортимента овощей, особенности продажи овощей: клубнеплодных, корнеплодных, капустных, тыквенных, луковых, салатных, Консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Дефекты овощей. Условия хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка			
Тема 2.16 Продажа крахмала, сахара, меда, кондитерских изделий.	Содержание			
	1	Изучение ассортимента крахмала, сахара, меда, карамели, конфет, шоколада, особенности продажи . Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий, особенности продажи мучных кондитерских изделий: печенье, крекер, галеты, пряники, вафли, торты, пирожные. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Особенности продажи и требования к качеству диетических, витаминных и лечебных кондитерских изделий.	6	2
Тема 2.17. Продажа вкусовых товаров	Содержание			
	1	Изучение ассортимента чая, чайных напитков. Особенности продажи чая, чайных напитков. Изучение признаков качества чая и чайных напитков. Консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2
	Содержание			
	1	Изучение ассортимента вкусовых товаров. Особенности продажи кофе, кофейных напитков, пряностей, приправ. Изучение признаков качества кофе, кофейных напитков, пряностей и приправ. Консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2

Содержание		6	2
1	Изучение ассортимента алкогольных и слабоалкогольных напитков, безалкогольных напитков, особенности продажи. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2
Содержание		6	2
1	Изучение ассортимента и особенности продажи молочных товаров: молока, сливок, кисломолочных продуктов, сыров, масла коровьего, молочных консервов. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Расшифровка маркировки молочных консервов.	6	2
Тема 2.6.6 . Продажа молочных товаров		6	2
1	Изучение ассортимента яиц и яичных товаров Особенности продажи. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта, распознавание дефектов яиц. Изучение расшифровки и маркировки на яйцах и таре	6	2
Тема 2.18. Продажа яичных товаров		6	2
Содержание		6	2
1	Изучение ассортимента растительного масла, кулинарных и животных жиров, маргарина. Особенности продажи. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2
Тема 2.19. Продажа пищевых жиров.		6	2
Содержание		6	2
1	Изучение ассортимента мяса убойных животных, мяса птицы субпродуктов, мясных полуфабрикатов. Особенности продажи. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2
Тема 2.20. Продажа мяса и мясных продуктов.		6	2

	реализации, маркировка, упаковка.		
Содержание			
1	Изучение ассортимента колбасных изделий (вареных, полукопченых, сыровяленых колбас, т.д.), мясных копченостей и мясных консервов. Особенности продажи. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка.	6	2
Тема 2.6.10. Продажа рыбы и рыбных товаров.			
Содержание			
1	Изучение ассортимента, особенности продажи рыбы свежей, охлажденной, соленой, вяленой, сушеной, копченой, замороженной. рыбных консервов и пресервов. Изучение признаков качества, консультация о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Изучение отличительных признаков семейств промысловых рыб. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов.	6	2
Тема 2.21. Правила хранения продовольственных товаров			
Содержание			
1	Организация хранения товаров в магазине. Условия и правила хранения товаров. Факторы, влияющие на сохранность качества товаров : качество упаковки, правила транспортировки, отсутствие механических повреждений на упаковке. Важность соблюдения режима хранения товаров: температура, относительная влажность воздуха, освещение, санитарное состояние помещений для хранения товаров. Контроль за соблюдением сроков годности, сроков хранения и сроков реализации товаров..	6	2
Тема 2.22. Контроль за сохранностью товарно –			
Содержание			

материальных ценностей	1	Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Приходные и расходные операции, их документальное оформление	6	2
	Содержание		6	2
	1	Ознакомление с правилами проведения инвентаризации товаров и тары в магазине. Порядок заполнения инвентаризационной описи, выведение результатов инвентаризации и подготовка документов для сдачи в бухгалтерию		
Тема 2.23. Изучение покупательского спроса. Реклама товара.	Содержание		6	2
	1	Методы изучения спроса покупателей. Дизайнерское оформление прилавков и витрин в торговом зале. Реклама товара в магазине, ее значение и эффективность. Закон «О защите прав потребителей». Правовое регулирование отношений в области защиты прав потребителей. Право потребителя на безопасность товара. Защита прав потребителей.	6	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			6	

4. Условия реализации программы учебной практики

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предполагает наличие лаборатории «Учебный магазин».

Оборудование лаборатории «Учебный магазин» и рабочие места:

 посадочные места по количеству обучающихся;

 рабочее место преподавателя;

 комплекты учебно-наглядных пособий и по комплексно-методическому

 обеспечению, инструкции по охране труда и технике безопасности,

 информационный стенд «Уголок потребителя».

Технические средства обучения:

 компьютер с лицензионным программным обеспечением.

Оборудование лаборатории технического оснащения и организации рабочего места:

 комплект учебно-наглядных пособий;

 торговое оборудование лаборатории, торговый инвентарь, весоизмерительное оборудование.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты:

Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями.

Налоговый кодекс Российской Федерации с изменениями.

Трудовой кодекс Российской Федерации. М.: Проспект, 2016. - 256с.

Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». - М.: Проспект, 2016. - 32с.

Федеральный закон от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» с изменениями.

Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» с изменениями.

Федеральный закон от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».

Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»

Федеральный закон «О защите прав потребителей» 07.02.2009 №2300-1.

М.:Прспект,2016.-32с изменениями.

Санитарные правила и нормы СанПиН 2.3.5.021-94 «Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли»

Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов»

Правила продажи отдельных видов товаров от19.01.1998 №55 с изменениями.

Правила торговли.2016.Постановление о санкциях.-М.:Прспект,2016.-80с.

Услуги торговли.ГОСТы.М.:Прспект,2016.-96с.

Учебные и справочные издания:

1.Косарева Г.С. Контролер-кассир торгового зала.Учебное пособие. - М.: «Академия»,2014г.

2.Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий. Рабочая тетрадь. - М.: «Академия»,2014г.

3.Ботов М.И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания. Учебное пособие - М.: «Академия», 2014г.

4.Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами Учебное пособие - М.: «Академия», 2015г.

5.Костерина Н.В. Оборудование торговых предприятий. Практикум. Учебное пособие - М.: «Академия», 2014г.

6.Морозова М.А. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями. Учебник - М.: «Академия»,2015г.

7. Отскочная З.В. Организация и технология торговли. Учебное пособие - М.:2014г.

8.Шеламова Г.М. Основы культуры профессионального общения. Учебник. М.: «Академия», 2014г.

9.Шеламова Г.М. Этикет делового общения. Учебное пособие. М.«Академия»,2014г.

10.Бурашников Ю.М. Охрана труда в пищевой промышленности общественном питании и торговле. Учебное пособие.- М.: «Академия», 2014г.

11.Голубкина Т.С.Розничная торговля продовольственными товарами: Товароведение и технология. Учебник.-М.: «Академия»,2014г

Отечественные журналы:

«Товаровед продовольственных товаров»

Интернет-ресурсы:

www.consultant.ru

www.garant-park.ru

www.vsegost.com

www.znaytovar.ru

www.gsen.ru – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

www.retailer.ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

www.reteilerclub.ru - учебно-информационный проект Супер- розница

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Сроки проведения учебной практики устанавливаются образовательным учреждением в соответствии с учебным планом.

Учебная практика может проводиться в лаборатории «Учебный магазин» и на базовом предприятии. Для выполнения программы учебной практики учебную группу делят на две подгруппы. Руководство группой осуществляет мастер производственного обучения и наставники в магазине.

С обучающимися обязательно проводится инструктаж по охране труда и технике безопасности.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь квалификационный разряд по профессии на 1-2 разряда выше, чем предусматривает ФГОС, высшее или среднее профессиональное образование по профилю профессии, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже

1-го раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата
<p>ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правильность проведения приемки товаров в соответствии с инструкцией о приемке по количеству и качеству. 2. Соответствие оформления сопроводительных документов требованиям бухгалтерского учета. 3. Наличие документов, подтверждающих качество товара и их достоверность. 4. Соответствие количества и качества товаров данным сопроводительных документов. 5. Своевременность приемки. 6. Соблюдение сроков приемки товаров и правил охраны труда.
<p>ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.</p> <p>ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.</p> <p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение соответствия качества товара стандартам. 2. Правильность выбора операций по подготовке товаров к продаже. 3. Соответствие размещения и выкладки товаров плану размещения магазина. 4. Скорость и техничность выполнения выкладки. 5. Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки торговых процессов в учебном магазине; 6. Использование весоизмерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования, соблюдение правил охраны труда.
<p>ПК 2.3. Обслуживать покупателей,</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование основных элементов

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 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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).

процесса обслуживания покупателей.

2. Полнота консультаций потребителю о свойствах товара.

3. Уверенность при обслуживании покупателей.

4. Оптимальность выбора оборудования и инвентаря в соответствии с требованиями современных технологий.

5. Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.

6. Принятие самостоятельных ответственных решений.

7. Использование компьютерных технологий в работе.