

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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

основной профессиональной образовательной программы

среднего профессионального образования

по профессии

38.01.02 Продавец, контролер - кассир

г. Симферополь
2017

РАССМОТРЕНО

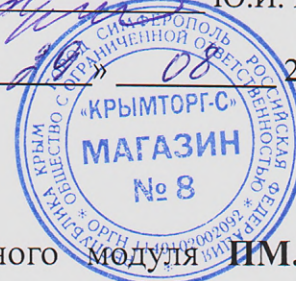
на заседании цикловой комиссии
«Продавец; контролер-кассир»
ГБПОУ РК «Симферопольский колледж
сферы обслуживания и дизайна»
Протокол № 1 от «28» августа 2017 г.
Председатель Егор Т.Г. Егорова

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
« 08 » 2017 г.



Рабочая программа профессионального модуля **ИМ.02 Продажа продовольственных товаров** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования социально-экономического профиля по профессии **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: Егорова Татьяна Георгиевна - преподаватель высшей категории.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	29

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Продажа продовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа ПМ) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО

38.00.00 Экономика и управление

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1.ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

2.ПК 2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

3.ПК 3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

4.ПК 4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

5.ПК5 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

6.ПК 6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

7.ПК 7. Изучать спрос покупателей.

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

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

иметь практический опыт:

обслуживания покупателей и продажи 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. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего 718 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 348 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 232 часов;

самостоятельной работы обучающегося 116 часов;

учебной (108) и производственной практики (216) 324 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности

Продажа продовольственных товаров,

в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
	Раздел 1. Правила охраны труда	15	10	2	5		
ПК 2.5.	Раздел 2. Эксплуатация и обслуживание торгово-технологического оборудования	45	30	12	15		
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.6., ПК 2.7.	Раздел 3. Обслуживание покупателей, предоставление информации о качестве, потребительских свойствах товаров	279	186	86	93		
	Раздел 4. Защита прав потребителей	9	6		3		
ПК 2.1. – 2.7.	Производственная практика, часов					144	216
	Всего:	348	232	100	116	144	216

*

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 02.01 Розничная торговля продовольственными товарами		232	
Раздел 1	Содержание	10	
Правила охраны труда	1 Введение Специфика организации охраны труда в торговле Типовые инструкции по охране труда Правовые и организационные основы охраны труда		2
	2 Законодательство РФ по охране труда. Органы государственного надзора, ведомственного и общественного контроля за состоянием охраны труда в торговле, их функции.		
	3 Организация работы по охране труда в торговых предприятиях. Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Понятие, причины, виды, оформление материалов расследования несчастных случаев и их учет. Мероприятия по предупреждению травматизма и заболеваемости в предприятиях торговли.		
	4 Электробезопасность. Понятие, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. Причины электротравматизма. Средства защиты человека от поражений электрическим током Правила техники безопасности при		

		эксплуатации электрооборудования.		
	5	Пожарная безопасность. Организация пожарной охраны в торговых предприятиях. Правила и инструкции по пожарной безопасности.	2	
	6	Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования Практическое занятие. Оказание первой помощи пострадавшим		
Самостоятельная работа при изучении раздела1 ПМ 02.				
<p style="text-align: center;">Тематика домашних заданий:</p> <p>-составить схематично органы государственного надзора, ведомственного и общественного контроля за состоянием охраны труда в торговле, их функции; -подготовить знаки по электробезопасности; -подготовить символику средств пожаротушения; -подготовка рефератов (портфолио) по предупреждению травматизма на производстве.</p>				
Раздел ПМ 02. Торговое оборудование Раздел МДК Эксплуатация и обслуживание торгово- технологического оборудования			30	
Тема 2.1. Торговое оборудование на предприятиях торговли	1.	Классификация, назначение отдельных видов торгового оборудования (весоизмерительное, холодильное, подъемно-транспортное, контрольно-кассовое, немеханическое оборудование и инструменты)		1

	2.	Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию (весоизмерительное, холодильное, подъемно-транспортное, контрольно-кассовое, немеханическое оборудование и инструменты).		2
	3.	Устройство и принципы работы оборудования (весоизмерительное, холодильное, подъемно-транспортное, контрольно-кассовое, немеханическое оборудование и инструменты)		
	4.	Типовые правила эксплуатации оборудования (весоизмерительное, холодильное, подъемно-транспортное, контрольно-кассовое, немеханическое оборудование и инструменты)		
	5.	Правила охраны труда		
	6.	Практические занятия	12	3
	Раздел МДК 02.01. Раздел 3. Товароведение продовольственных товаров			186
Тема 1.1 Введение в товароведение продовольственных товаров	Содержание		16	2
	1.	Классификация продовольственных товаров.		
	2.	Пищевая ценность продовольственных товаров		
	3.	Качество продовольственных товаров		
	4.	Стандартизация и сертификация продовольственных товаров.		
	Практические занятия		8	
	1.	Расчет энергетической ценности продуктов.		
	2.	Работа со стандартами		
Тема 1.2. Товароведная				

характеристика основных групп продовольственных товаров				
Тема: Зерномучные товары		Содержание	20	
	1.	Пищевая ценность зерномучных товаров.		
	2.	Ассортимент и товароведные характеристики		2
	3.	Требования к качеству зерномучных товаров		
	4.	Дефекты зерномучных товаров		
	5.	Особенности маркировки, упаковки и хранения	10	
		Практические занятия		
	1.	Оценка качества товаров по органолептическим показателям		
	2.	Распознавание дефектов продовольственных товаров		
Тема: Плодоовощные товары		Содержание	26	
	1.	Пищевая ценность плодоовощных товаров		2
	2.	Ассортимент и товароведная характеристика		
	3.	Требования к качеству товаров плодоовощных		
	4.	Дефекты плодоовощных товаров		
	5.	Особенности маркировки, упаковки и хранения		
		Практические занятия	12	
1.	Оценка качества товаров по органолептическим показателям			
Тема: Крахмал. Сахар. Мед. Кондитерские товары		Содержание	20	
	1.	Пищевая ценность кондитерских товаров		2
	2.	Ассортимент и товароведные характеристики		
	3.	Требования к качеству кондитерских товаров		
	4.	Дефекты кондитерских товаров		

	5.	Особенности маркировки, упаковки и хранения		
		Практические занятия	10	
	1	Оценка качества товаров по органолептическим показателям		2
Тема: Вкусовые товары		Содержание	26	
	1.	Пищевая ценность		
	2.	Ассортимент и товароведные характеристики		
	3.	Требования к качеству		
	4.	Дефекты		
	5.	Особенности маркировки, упаковки и хранения		
			Практические занятия	12
	1.	Определение качества продовольственных товаров по органолептическим показателям		
Тема: Молочные товары		Содержание	22	
	1.	Пищевая ценность молочных товаров		
	2.	Ассортимент и товароведные характеристики		
	3.	Требования к качеству молочных товаров		2
	4.	Дефекты молочных товаров		
	5.	Особенности маркировки, упаковки и хранения		
			Практические занятия	
	1	Определение качества продовольственных товаров по органолептическим показателям	10	
Тема: Яичные товары		Содержание	2	
	1.	Пищевая ценность яичных товаров		2
	2.	Ассортимент и товароведные характеристики		
	3.	Требования к качеству яичных товаров		
	4.	Дефекты яичных товаров		
	5	Особенности маркировки, упаковки и хранения		
Тема: Пищевые жиры	1.	Содержание	6	

	2.	Пищевая ценность			
	3.	Ассортимент и товароведные характеристики			
	4.	Требования к качеству пищевых жиров			
	5.	Дефекты пищевых жиров			
	7.	Особенности маркировки, упаковки и хранения			
		Практические занятия			2
	1..	Определение качества продовольственных товаров по органолептическим показателям. Распознавание дефектов продовольственных товаров			
Тема: Мясные товары		Содержание	24		
	1.	Пищевая ценность			
	2.	Ассортимент и товароведная характеристики		2	
	3.	Требования к качеству мясных товаров			
	4.	Дефекты мясных товаров			
	5.	Особенности маркировки, упаковки и хранения			
		Практические занятия	12		
	Определение качества продовольственных товаров по органолептическим показателям. Распознавание дефектов продовольственных товаров				
Тема: Рыбные товары		Содержание	22		
		Пищевая ценность рыбных товаров		2	
		Практические занятия	10	3	
		Определение качества продовольственных товаров по органолептическим показателям. Распознавание дефектов продовольственных товаров			
		Контрольная работа	2		

Раздел 4 . Защита прав потребителей		Содержание	6	
		Правовое регулирование отношения в области защиты прав потребителей. Право потребителей на просвещение в области защиты прав потребителей. Качество товара. Права и обязанности изготовителя; Обязанность изготовителя обеспечить возможность ремонта и технического обслуживания товара. Право потребителя на безопасность товара (работы, услуги).		
		Практические занятия	2	
		Экзамен	6	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 02.			15	
Тематика домашних заданий				
Примерная тематика домашних заданий				
-подготовка отчетов по экскурсии по теме Немеханическое и механическое торговое оборудование на предприятиях торговли;				
-оформление презентаций по теме Немеханическое и механическое торговое оборудование на предприятиях торговли;				
-работа с учебной и специальной технической литературой;				
-подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя;				
-оформление практических работ по теме Немеханическое и механическое торговое оборудование на предприятиях торговли				
Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ 02.			93	

Примерная тематика домашних заданий			
<p>-подготовка рефератов по теме Товароведная характеристика основных групп товаров (по отдельным группам товаров).</p> <p>-подготовка отчетов по экскурсии по теме Общие сведения о продовольственных товарах, Товароведная характеристика основных групп товаров</p> <p>-оформление презентаций по теме Товароведная характеристика основных групп товаров</p> <p>-работа с учебной и технической литературой по теме Товароведная характеристика основных групп товаров</p> <p>-подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя</p> <p>-оформление практических работ по теме Товароведная характеристика основных групп товаров</p> <p>-заполнение таблиц ассортимента и химического состава основных групп продовольственных товаров</p> <p>-заполнение схем классификации продовольственных товаров</p> <p>-заполнение таблиц определение качества основных групп продовольственных товаров в соответствии с нормативно-технической документацией (Гост Р)</p> <p>-поиск информации в интернет ресурсе.</p>			
Учебная практика		108	
Виды работ			
1	<p>Ознакомление с продовольственным магазином. Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров.</p> <p>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.</p>	6	
2	<p>Предварительная подготовка товаров к продаже. Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения подготовительных операций. Размещение товаров в торговом зале по отличительным ассортиментным признакам и по товарноотраслевому принципу. Правила выкладки товаров, принципы оформления витрин, особенности выкладки определенных продовольственных товаров.</p>	6	

3	Инструктаж по безопасным приемам организации рабочего места нарезки, упаковочных материалов к работе. Отработка способов упаковки товаров разными способами в зависимости от вида товара и его особенностей. Овладение навыками упаковки товаров. Ознакомление с современными полимерными видами упаковочной тары одноразового использования для размещения и продажи товаров покупателям.	6	
4	Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	6	
5	Организация продажи ассортимента муки, макаронных изделий, круп. Особенности хранения и выкладки товаров, характеристика качества, сортности и пищевой ценности муки. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Изучение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. Организация продажи хлебобулочных изделий: бараночных и сухарных, пирожков, пончиков и пирогов, хлебных палочек, соломки, диетических и национальных булочных изделий Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале.	6	
6	Организация продажи ассортимента овощей: - клубнеплоды, корнеплоды капустные, тыквенные, луковые, салатно - шпинатные, томатные и бобовые, а также плодоовощных консервов. Приемка по количеству и качеству Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, особенности продажи овощей:	6	
7	Организация продажи ассортимента семечковых, косточковых, субтропических и тропических плодов, ягод, орехоплодных и переработанных плодов и овощей. Организация продажи плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале.	6	
8	Организация продажи кондитерских изделий: Особенности продажи и требования к	6	

	<p>качеству фруктово – ягодных и сахаристых кондитерских изделий. Хранение и подготовка товаров к продаже.</p> <p>Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей.</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству.</p> <p>Организация продажи ассортимента кондитерских изделий: печенье, крекер, галеты, витаминных и лечебных кондитерских изделий</p> <p>Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале.</p> <p>Правила продажи</p> <p>Обслуживание и консультирование покупателей.</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству.</p>		
9	<p>Организация продажи вкусовых товаров: чая, кофе, кофейных напитков, пряностей, приправ. Изучение признаков качества вкусовых товаров. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале.</p>	6	
10	<p>Организация продажи ассортимента алкогольных, безалкогольных и слабоалкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству. Классификация ликеро-водочных изделий и вин. Определение отличительных особенностей и потребительской ценности алкогольных напитков. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи алкогольной продукции</p>	6	
11	<p>Организация продажи молочных товаров: молока, сливок, кисломолочных продуктов, молочных консервов. Особенности продажи детских молочных товаров, виды стандартов и технических условий на них, требования к качеству. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов.</p> <p>Изучение ассортимента сыров: твердых сычужных, мягких сычужных, рассольных и переработанных сыров. Правила приемки, подготовка товаров к продаже.</p> <p>Хранение, размещение и выкладка сыров.</p>	6	

12	<p>Организация продажи ассортимента кулинарных и животных жиров, маргарина. Приемка товаров по количеству и качеству. Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта, распознавание дефектов яиц. Изучение расшифровки и маркировки на яйцах и таре. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление акта о бое, порче, ломе. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.</p>	6	
13	<p>Организация продажи ассортимента мяса убойных животных, мяса птицы субпродуктов, мясных полуфабрикатов. Приемка мяса и мясопродуктов по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение, выкладка и хранение мясных товаров. Изучение ассортимента вареных колбасных изделий и мясных консервов. Правила приемки, подготовка к продаже, размещение, хранение и выкладка товаров.</p> <p>Изучение ассортимента полукопченых, сыровяленых колбас(т.д.), мясных копченостей. Хранение и подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале, правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Определение недопустимых недостатков и дефектов.</p>	6	
14	<p>Организация продажи рыбы свежей, охлажденной, соленой, вяленой, сушеной, копченой, замороженной. Изучение отличительных признаков семейств промысловых рыб.</p> <p>Особенности продажи рыбы. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале</p>	6	
15	<p>Организация хранения товаров в магазине. Условия и правила хранения товаров. Факторы, влияющие на сохранение качества товаров: качество упаковки, правила транспортировки, отсутствие механических повреждений на упаковке.</p> <p>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.</p>	6	
16	<p>Изучение видов и типов торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи продовольственных товаров. Изучение устройства и правил эксплуатации торгового весоизмерительного, подъемно-транспортного и холодильного</p>	6	

	оборудования. Виды весов. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка её на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. 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 (штрих-кодов). Изучение основных видов торговой мебели.		
17	Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Приходные и расходные операции, их документальное оформление. Ознакомление с правилами проведения инвентаризации товаров и тары в магазине. Порядок заполнения инвентаризационной описи, выведение результатов инвентаризации и подготовка документов для сдачи в бухгалтерию. Методы и важность изучения спроса покупателей. Дизайнерское оформление прилавков и витрин в торговом зале. Реклама товара в магазине, ее значение и эффективность.	6	
18	Дифференцированный зачет	6	
Производственная практика		216	
1.	Ознакомление с предприятием. Инструктаж по охране труда. Контроль за наличием сопроводительных документов на поступившие товары	6	
2.	Порядок и правила приёмки товаров по количеству товарных мест, товарных единиц, по массе брутто и нетто. Приемка товаров и тары.	6	
3.	Порядок и правила приемки товаров по качеству. Проверка товаров по показателям качества, комплектности, упаковки, маркировки. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом. Приемка товара и тары.	6	
4.	Порядок и правила оформления результатов приёмки товаров по количеству и качеству, составление актов и претензий. Особенности приемки продовольственных товаров.	6	
5.	Изучение правил реализации продтоваров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами, техническими условиями. Правила продажи товаров. Должностные обязанности продавца продовольственных товаров. Инструктаж по технике безопасности, охране труда и противопожарной безопасности.	6	6

6.	Предварительная подготовка товаров к продаже. Значение, операции, упаковочные материалы, отходы. Особенности подготовки товаров к продаже по видам товарных групп.	6	
7.	Основные требования к размещению товаров в торговом зале. Правила и способы группировки товаров по признакам. Выкладка отдельных видов товаров на торговом оборудовании. Правила оформления выкладки товаров, оформление ценников на товар	6	
8.	Обслуживание покупателей. Определение пищевой и энергетической ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов	6	
9.	Организация продажи плодов: семечковые, косточковые. Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, особенности продажи плодов и ягод.	6	
10	Организация продажи плодов: орехоплодные, тропические и ягоды. Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, особенности продажи плодов и ягод	6	
11	Организация продажи овощей: клубнеплоды, корнеплоды. Особенности выкладки и продажи.	6	
12	Организация продажи овощей: капустные, тыквенные, луковые, салатно - шпинатные, томатные и бобовые, а также плодоовощных консервов. Особенности выкладки и продажи.	6	
13	Организация продажи различных видов муки, макаронных изделий, круп. Изучение ассортимента бакалейных товаров и требования к их качеству. Особенности хранения и выкладки товаров характеристика качества, сортности и пищевой ценности.	6	
14	Организация продажи дрожжей, сахара, крахмала, меда, пищевых концентратов. Изучение ассортимента бакалейных товаров и требования к их качеству. Особенности хранения и выкладки товаров, характеристика качества, сортности и пищевой ценности	6	
15	Организация продажи хлеба и хлебобулочных изделий: бараночных и сухарных, пирожков, пончиков и пирогов, хлебных палочек, соломки, диетических и национальных булочных изделий. Ассортимент и особенности подготовки хлеба и хлебобулочных изделий к продаже.	6	
16	Организация продажи вкусовых товаров: чая, кофе, кофейных и чайных напитков, пряностей, приправ. Изучение ассортимента и признаков качества вкусовых товаров.	6	
17	Организация продажи алкогольных безалкогольных и слабоалкогольных	6	

	напитков.Классификация ликеро-водочных изделий и вин, правила продажи алкоголя. .Определение отличительных особенностей и потребительской ценности алкогольных напитков. Организация продажи коктейлей, ликеров, тоников. Определение отличительных и вкусовых особенностей напитков.		
18	Организация продажи кондитерских товаров: фруктово-ягодные, карамельные, шоколад и какао-порошок, конфетные изделия и драже	6	
19	Изучение ассортимента, признаков качества, видов сырья и недопустимых дефектов кондитерских изделий.	6	
20	Организация продажи мучных кондитерских изделий (печенье, крекер, галеты, пряники, вафли, торты, пирожные). Особенности продажи и требования к качеству диетических, витаминных и лечебных кондитерских изделий	6	
21	Организация продажи масложировых товаров. Изучение ассортимента растительных масел, кулинарных и животных жиров, маргарина. Классификация растительных масел и виды животных топленых жиров. Хранение и подготовка их к продаже.	6	
22	Организация продажи яиц. Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта. Распознавание дефектов яиц. Вкусовые свойства и пищевая ценность яиц.	6	
23	Организация продажи мяса. Приемка мяса и мясных товаров: мяса убойных животных, мяса птицы, субпродуктов и мясных кулинарных изделий по количеству и качеству. Расшифровка маркировки на мясных тушах. Хранение и подготовка к продаже.	6	
24	Организация продажи вареных колбасных изделий: колбасы вареные, сосиски и сардельки, фаршированные, ливерные, кровяные, паштеты, зельцы. Изучение ассортимента, состава, сортности товара. Определение недопустимых недостатков и дефектов.	6	
25	Организация продажи копченых и полукопченых колбасных изделий, мясных копченостей, мясных консервов. Изучение ассортимента, состава, сортности товара. Определение недопустимых недостатков и дефектов.	6	
26	Организация продажи рыбы свежей, охлажденной, соленой, вяленой, сушеной, копченой, замороженной. Изучение отличительных признаков семейства промысловых рыб. Особенности продажи рыбы.	6	
27	Организация продажи рыбных товаров: балычных изделий, рыбной икры, нерыбного	6	

	водного сырья.		
28	Организация продажи рыбных консервов, пресервов. Расшифровка маркировки на рыбных консервах и пресервах.	6	
29	Организация продажи молочных товаров: молока, сливок, кисломолочных продуктов.	6	
30	Продажа молочных консервов. Особенности продажи детских молочных товаров, виды стандартов и технических условий на них, требования к качеству.	6	
31	Организация продажи сыров. Изучение ассортимента и классифицирования сыров. Приемка сыров по количеству и качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров.	6	
32	Организация хранения товаров в магазине. Условия и правила хранения товаров. Факторы, влияющие на сохранение качества товаров (качество упаковки, правила транспортировки). Режим хранения товаров: температура, относительная влажность воздуха, освещение, санитарное состояние помещений для хранения товаров.	6	
33	Эксплуатация торгово-технологического оборудования. Виды весоизмерительного, подъемно-транспортного и холодильного оборудования. Виды и подбор мебели для торгового зала, специализация торгового оборудования	6	
34	Инструктаж по технике безопасности при работе на весах. Виды весов. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка её на нулевое деление. Тарировка весов. Проверка весов.	6	
35	Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Программирование цен на электронных весах. Работа на электронных весах в режиме калькулятора.	6	
36	Ознакомление с приёмами эксплуатации слайсера (машина для нарезки продовольственных товаров). Освоение приёмов эксплуатации мясорубок. Ознакомление с приёмами эксплуатации ручной термоупаковочной машины (термостола).	6	
37	Изучение устройства и правил эксплуатации холодильного оборудования. Изучение устройств действия принтеров этикеток (штрихкодов).	6	
38	Сущность торгово- технологического процесса в магазине. Основные операции торгово-технологического процесса и факторы, влияющие на него. Должностные обязанности	6	

	продавца продовольственных товаров		
39	Осуществление контроля за сохранностью товарно- материальных ценностей. Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Приходные и расходные операции, их документальное оформление. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию.	6	
40	Ознакомление с правилами проведения инвентаризации товаров и тары в магазине. Оформление инвентаризационной описи. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию	6	
41	Изучение покупательского спроса. Методы и важность изучения спроса покупателей. Дизайнерское оформление прилавков и витрин. Реклама товара в магазине. Культура обслуживания, квалифицированная консультация продавца о свойствах товара, предложения и показ товара.	6	
42	Дифференцированный зачет	6	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов 5; мастерских 1; лабораторий 1.

1.Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории, учебный магазин:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебно-методический комплекс по темам;
- нормативно-техническая документация;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- комплект инвентаря и инструментария;
- натуральные образцы товаров;
- торговое немеханическое оборудование;
- торговое механическое оборудование;
- упаковочный материал;
- комплект калькуляторов;
- стенд Защиты прав потребителей;
- средства индивидуальной защиты;
- аптечка

2.Технические средства обучения

- мультимедийный проектор;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего назначения

3.Залы:

-библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет

Реализация программы модуля предполагает обязательную концентрированную производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- натуральные образцы товаров;
- торговый инвентарь и инструментарий;
- торговое немеханическое оборудование;
- торговое механическое оборудование;
- нормативно-техническая документация

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

- 1.Ботов М.И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания. Учебн. пособие.- М.: «Академия, 2014г.
- 2.Бурашников Ю.М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле, учебное пособие. – М.: «Академия» 2014г.
- 3.Голубкина Т.С., «Розничная торговля продовольственными товарами», Товароведение и технология, учебник.- М. «Академия», 2014 г.
- 4.ГранаткинаН.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами . Учебн. пособие.-М.: «Академия, 2014г.
- 5.Никифорова Н.С., «Товароведение продовольственных товаров», товаров рабочая, тетрадь, учебное пособие, М, изд. Центр «Академия», 2014г., 96с.
- 6.Никитченко Л.И. «Оборудование торговых предприятий», Рабочая тетрадь, учебное пособие, М., изд. Центр «Академия», 2014г., 64с.
7. Косарева Г.С. Кассир торгового зала, М: Академия, 2014г – 224 стр.
- 8.Костерина Н.В. Оборудование торговых предприятий, М: Академия,

учебное пособие, 2014г.

Дополнительные источники:

1. Закон 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники». 2003г., с поправками 2016 г.
2. Типовые правила эксплуатации торгового механического оборудования
3. Закон РФ О защите прав потребителей, М: "Кодекс", 2013г-32стр.
4. Никифорова Н.С. Товароведение продовольственных товаров рабочая, тетрадь, М: Академия, 2015г-96стр
5. Никитченко Л.И Контрольно-кассовые машины, учебное пособие М: Академия, 2014г –72 стр.
6. Никифорова Н.С., Новикова А.М. Справочник по товароведению продовольственных товаров, том 1, М: Академия, 2012г-384стр.
7. Голубкина Т.С., Никифорова Н.С. Справочник по товароведению продовольственных товаров, том 2, М: Академия, 2014г –336стр.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы модуля базируется на изучении обще профессиональных дисциплин «Организация и технология розничной торговли», «Основы деловой культуры», «Санитария и гигиена», «Основы бухгалтерского учета», «Безопасность жизнедеятельности».

Реализация программы модуля предполагает концентрированную производственную практику. Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Производственная практика проводится концентрированно на рабочих местах торговых предприятий согласно заключенным договорам.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» является освоение междисциплинарного курса «Розничная торговля

продовольственными товарами» и учебной практики.

При подготовке к экзамену по модулю организуется проведение консультаций.

4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие среднего профессионального или высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля Продажа продовольственных товаров и профессии Продавец, контролер-кассир. Опыт деятельности в соответствующей профессиональной сфере.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: среднее профессиональное или высшее профессиональное образование соответствующее профилю модуля

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

Профессиональные и общие компетенции, которые возможно сгруппировать для проверки	Показатели оценки результата
<p>ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p> <p>ОК2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.</p> <p>ОК4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p>	<p>Приемка товаров в соответствии «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» № П-7 «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству П-6)» по:</p> <ul style="list-style-type: none"> • количеству • качеству <p>- Проверка соответствия маркировки с данными указанными в сопроводительном документе (на основании «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству N П-6)»).</p> <p>Владение различными способами поиска информации.</p> <p>Обоснованность выбора источников информации необходимых для выполнения профессиональных задач.</p>
<p>ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаж, размещение и выкладку.</p> <p>ОК 2. Организовывать</p>	<p>Соответствие распаковывания, размещения и выкладки товаров на торговом оборудовании с требованиями СанПиН.</p> <p>Оформление ценников в соответствии с «Правилами продажи отдельных видов товаров (ред. от 01.02.2005).</p> <p>Самостоятельность поиска информации при решении не типовых профессиональных задач.</p> <p>Обоснованность выбора приемов и методов</p>

<p>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 деятельности.</p>	<p>выполнения профессиональной деятельности. - Обоснованность выбора и оптимальность состава источников необходимых для решения поставленной цели. - Совпадение результатов самоанализа с анализом руководителя.</p>
<p>ПК2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. 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</p>	<p>Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах продовольственных товаров в соответствии с: правилами продажи отдельных видов товаров, ФЗ «О защите прав потребителей» - Обоснованность выбора вида, методов и приема бесконфликтного общения и саморегуляции в коллективе. - Соблюдение принципов профессиональной этики при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и мастерами п/о в ходе обучения. Рациональное распределение времени на все этапы выполнения задания. Рациональность планирования и организация профессиональной деятельности с учетом требований технологического процесса. - Своевременность сдачи практических заданий. Выполнение практических заданий с соблюдением техники безопасности, охраны труда и экологической безопасности.</p>
<p>ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.</p>	<p>Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых товаров. Соблюдение условий и техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования. Выполнение профессиональных задач с</p>

<p>ОК5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии.</p> <p>ПК2.7 Изучать спрос покупателей.</p> <p>ОК6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>применением ИКТ.</p> <p>Использование ИКТ в оформлении результатов самостоятельной работы.</p> <p>Соблюдение сохранности товарно-материальных ценностей.</p> <p>Аргументировать преимущества выбора профессии.</p> <p>Изучение спроса покупателей на определенную группу товаров.</p>
---	--