

**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 № 6 от «03» июня 2020 г.

Утверждаю
Директор ГБПОУ РК
«Симферопольский колледж
сферы обслуживания и дизайна»
Е.С.Назарова
«03» июня 2020 г.



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

г. Симферополь
2020

Содержание

| | |
|---|----|
| 1. Паспорт программы учебной практики | 4 |
| 2. Результаты освоения программы учебной практики | 6 |
| 3. Тематический план и содержание учебной практики | 7 |
| 4. Условия реализации программы учебной практики | 16 |
| 5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики | 23 |

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 **38.01.02 Продавец, контролер-кассир** и основных видов профессиональной деятельности (ВПД): ПМ.02 **Продажа продовольственных товаров**

1.2 Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная практика относится к профессиональному циклу

1.3. Цели и задачи учебной практики:

Формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей 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

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Требования к результатам освоения учебной практики.

В результате прохождения учебной практики по каждому из видов профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

Таблица

| Вид профессиональной деятельности | Требования к умениям |
|------------------------------------|---|
| Продажа продовольственных товаров. | 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; |

2.2. Результатом освоения рабочей программы учебной практики

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей 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 Тематический план и содержания учебной практики.

3.1. Тематический план учебной практики

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

3.2. Тематический план содержание 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: | 1 семестр | | |
| Тема 2.1.Ознакомление с магазином. | Содержание | | |
| | 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. | 6 | 2 |
| Тема2.2.Правила охраны труда | Содержание | | |
| | 1 Правила охраны труда при работе в продовольственном магазине. Виды инструктажей по охране труда. Производственный травматизм .электробезопасность, пожарная безопасность | 6 | 2 |
| Тема 2.3. Подготовка и эксплуатация торгово-технологического оборудования. | | 42 | 2 |
| Тема 2.4 Подготовка и эксплуатация немеханического оборудования, торгового инвентаря, холодильного и подъемно- транспортного оборудования. | Содержание | | |
| | 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. | 6 | 2 |

| | | | | |
|--|------------|---|---|---|
| Тема 2.5. Подготовка электронных весов М-ER.322 | Содержание | | | |
| | 1 | Весы электронные М-ER.322. 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 М-ER.322 | Содержание | | | |
| | 1 | Весы электронные М-ER.322 Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах. Правила безопасности при эксплуатации электронных весов. | 6 | 2 |
| Тема 2.7. Подготовка электронных весов М-ER.324 | Содержание | | | |
| | 1 | Весы электронные М-ER.324. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах. | 6 | 2 |
| Тема 2.8. Подготовка электронных весов М-ER.324 | Содержание | | | |
| | 1 | Весы электронные М-ER.324. Устройство. Подготовка к работе. Правила взвешивания на электронных весах. | 6 | 2 |
| Тема 2.9. Подготовка электронных весов Штрих-принтер | Содержание | | | |
| | 1 | Весы электронные штрих-принтер. 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, протирка, 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 зерномучных товаров к продаже. Выбор эффективных методов и необходимого инвентаря для выполнения | 6 | 2 |

| | | | | |
|--|------------------|--|---|---|
| | | 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 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. | 6 | 2 |
| | Содержание | | | |
| | 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 | 6 | 2 |
| | Содержание | | | |
| | 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 | 6 | 2 |
| | 2 семестр | | | |
| | 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 витрин | 6 | 2 |

| | | | | |
|--|------------|--|---|---|
| | | витрин | | |
| | Содержание | | | |
| | 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. | 6 | 2 |
| | Содержание | | | |
| | 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 | 6 | 2 |
| | Содержание | | | |
| | 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. | 6 | 2 |
| | 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 продтоваров. | Содержание | | | |
| | 1 | Консультация покупателей о пищевой и энергетической ценности продтоваров. 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, соломки, 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, семечковых, косточковых, орехоплодных, тропических плодов, овощей, клубнеплодных, корнеплодных, капустных, тыквенных, луковых, салатных. Дефекты овощей. Условия хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка | 6 | 2 |
| Тема 2.16 Продажа | Содержание | | | |

| | | | | |
|---|------------|---|---|---|
| крахмала, сахара, меда, кондитерских изделий. | 1 | Изучение ассортимента, карамели, конфет, шоколада ,печенье, крекер, галеты, пряники, вафли, торты, пирожные. 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. Изучение признаков качества чая и чайных напитков Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. | 6 | 2 |
| | Содержание | | | |
| | 1 | Изучение ассортимента вкусовых товаров. Изучение признаков качества кофе, кофейных напитков, пряностей и приправ. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка | 6 | 2 |
| 3 семестр | | | | |
| | Содержание | | | |
| | 1 | Изучение ассортимента алкогольных и слабоалкогольных напитков, безалкогольных напитков ,особенности продажи. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. | 6 | 2 |
| Тема 2.6.6 . Продажа молочных товаров | Содержание | | | |
| | 1 | Изучение ассортимента и особенности продажи молочных товаров: молока, сливок, кисломолочных продуктов, сыров, масла коровьего, молочных консервов. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. Расшифровка маркировки молочных консервов. | 6 | 2 |

| | | | | |
|---|------------|---|---|---|
| Тема 2.18. Продажа яичных товаров | 1 | Изучение ассортимента яиц и яичных 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 2.19. Продажа пищевых жиров. | Содержание | | | |
| | 1 | Изучение ассортимента растительного масла, кулинарных и животных жиров, маргарина. Особенности продажи. Изучение признаков качества, 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. | Содержание | | 6 | 2 |
| | 1 | Изучение ассортимента мяса убойных животных, мяса птицы субпродуктов, мясных полуфабрикатов. Особенности продажи. Изучение признаков качества. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. | | |
| | Содержание | | | |
| | 1 | Изучение ассортимента колбасных изделий (вареных, полукопченых, сыровяленых колбас, т.д.), мясных копченостей и мясных консервов. Условия хранения, дефекты, возникающие в процессе хранения, сроки реализации, маркировка, упаковка. | 6 | 2 |
| 4 СЕМЕСТР | | | | |
| 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. 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 | Содержание | | | |
| | 1 | Организация хранения товаров в магазине. Условия и правила хранения | 6 | 2 |

| | | | | |
|--|------------|--|---|---|
| продовольственных товаров | | товаров. Факторы, влияющие на сохранность качества товаров :правила транспортировки, температура относительная влажность воздуха, освещение, санитарное состояние помещений для хранения товаров. Контроль за соблюдением сроков годности. | | |
| Тема 2.22. Контроль за сохранностью товарно – материальных ценностей | Содержание | | | |
| | 1 | Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Приходные и расходные операции, их документальное оформление | 6 | 2 |
| | Содержание | | | |
| | 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 | 6 | 2 |
| Тема 2.23. Изучение покупательского спроса. Реклама товара. | Содержание | | | |
| | 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 | 2 |
| Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета | | | 6 | |

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей 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. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика является обязательным разделом ППКРС. Она представляет собой вид занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся

Учебная практика может проводится в лаборатории «Учебный магазин» или на базовом предприятии. Для выполнения программы учебной практики учебную группу делят на две подгруппы. Руководство группой осуществляет мастер производственного обучения, проводится рассредоточено.

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

4.3. 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

| Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции) | Основные показатели оценки результата обучения |
|--|--|
| Продажа продовольственных товаров | <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. |