
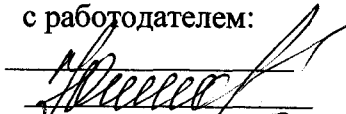


**ФИЛИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОГО АВТОНОМНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ
«АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**


Согласовано
Протокол заседания
Методической комиссии
профессионального цикла



Согласовано
с работодателем:


«10» 09 / 2015 г.

Утверждаю
Зам. директора по УПР
Ворошилов В.А.


«3» 09 / 2015 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

Копьево

Программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям среднего профессионального образования (далее – СПО)

38.01.02. Продавец, контролер-кассир

Организация-разработчик: ФГАПОУ РХ «Аграрный техникум»

Разработчики: Акинина Наталья Анатольевна, мастер производственного обучения ФГАПОУ РХ «Аграрный техникум»;

Харитова Людмила Леонидовна, мастер производственного обучения ФГАПОУ РХ «Аграрный техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02.

Продавец, контролер-кассир

в части освоения квалификаций: продавец продовольственных товаров,
контролер-кассир

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

Продажа продовольственных товаров

Продажа непродовольственных товаров

Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями

Программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании для повышения квалификации и профессиональной подготовки и переподготовки по профессии «Продавец, контролер-кассир».

1.2. Цели и задачи учебной практики - требования к результатам освоения 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.

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающихся должен уметь:

ВПД	Требования к умениям
Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров	обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров
Обслуживание покупателей, продажа различных групп продовольственных товаров	обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров
Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной практики: Всего - 754 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД)

- Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров
- Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров
- Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями необходимых 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
ПК 3.1	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 3.2	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 3.3	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 3.4	Оформлять документы по кассовым операциям
ПК 3.5	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей

ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Код и наименования профессиональных модулей	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
2	4	5
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров	Продажа непродовольственных товаров	288
	1. Вводное занятие. Ознакомление с трудом продавца, контролера-кассира. Ознакомление с режимом работы, формами организации труда, правилами рабочего распорядка, правилами поведения продавца, порядком продажи товаров работниками магазина, порядком получения форменной одежды.	6
	2. Ознакомление с квалификационными характеристиками продавца.	2
	3. Прохождение следующих инструктажей при прохождении учебной практики в учебной лаборатории..	4
	4. Обслуживание покупателей с соблюдением закона «О защите прав потребителей» и правил торговли.	6
	5. Участие в приемке товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.	12
	6. Распознавание ассортимента хлопчатобумажных и льняных тканей. Консультирование о свойствах и правилах ухода, оказание помощи покупателю при расчете количества ткани на изделие, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям.	12
	7. Распознавание ассортимента шерстяных и шелковых тканей. Консультирование о свойствах и правилах ухода, оказание помощи покупателю при расчете количества ткани на изделие, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям.	12
	8. Способы отмеривания тканей.	6
	9. Распознавание ассортимента верхней одежды. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей.	12
	10. Распознавание ассортимента легкого платья. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные	12

	<p>поставщики.</p> <p>11. Распознавание ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>12. Распознавание ассортимента верхнего трикотажа. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>13. Распознавание ассортимента бельевого трикотажа. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>14. Распознавание ассортимента чулочно-носочных изделий, трикотажных головных уборов, перчаток и варежек. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>15. Распознавание ассортимента пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>16. Распознавание ассортимента кожаной обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Состояние моды текущего сезона. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>17. Распознавание ассортимента резиновой обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода,</p>	<p>12</p> <p>12</p> <p>12</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	--	---

	<p>расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>18. Распознавание ассортимента текстильной и швейной галантереи. Консультирование о свойствах, расшифровка, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>19. Распознавание ассортимента металлической галантереи. Консультирование о свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>20. Распознавание ассортимента кожаной галантереи. Консультирование о свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>21. Распознавание ассортимента товаров из пластических масс, щеток и зеркал. Консультирование о свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>22. Распознавание ассортимента парфюмерных товаров и туалетного мыла. Консультирование о свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>23. Распознавание ассортимента косметических товаров. Консультирование о свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>24. Распознавание ассортимента стеклянной посуды. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>25. Распознавание ассортимента фарфоро-фаянсовой посуды. Консультирование о свойствах и правилах</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	--	--

	<p>ухода, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>26. Распознавание ассортимента металлической и пластмассовой посуды. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>27. Распознавание ассортимента товаров бытовой химии. Консультирование о свойствах, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>28. Распознавание ассортимента проводов, шнуров и электроосветительных приборов. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность, количественные характеристики. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>29. Распознавание ассортимента электронагревательных приборов и приборов для поддержания климата. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность, количественные характеристики. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>30. Распознавание ассортимента стиральных машин, холодильников, пылесосов. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектности, количественной характеристики. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей. Основные поставщики товаров.</p> <p>31. Использование мебели для торговых предприятий для размещения и выкладки товаров, оформление витрин, оформление подарочных наборов. Использование системы защиты товаров, весоизмерительного оборудования. Основные поставщики товаров.</p> <p>32. Распознавание ассортимента мебели. Консультация о свойствах, оценка качества по</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>12</p> <p>12</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	---	--

	<p>органолептическим показателям.</p> <p>33. Распознавание ассортимента строительных материалов. Консультирование о свойствах, оценка качества по органолептическим показателям.</p> <p>Основные поставщики товаров.</p> <p>34. Распознавание ассортимента школьно-письменных товаров и игрушек. Консультирование о свойствах, оценка качества по органолептическим показателям, расшифровка маркировки.</p> <p>35. Распознавание ассортимента спортивных товаров. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям.</p> <p>36. Распознавание ассортимента теле-радио товаров. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность, количественные характеристики.</p> <p>37. Распознавание ассортимента фототоваров и часов. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества по органолептическим показателям, комплектность, количественные характеристики.</p> <p>38. Распознавание ассортимента художественных изделий, сувениров и ювелирных изделий. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации, расшифровка маркировки, оценка качества</p> <p>по органолептическим показателям, комплектность, количественные характеристики.</p> <p>40. Использование системы защиты товаров, весоизмерительного оборудования</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
	ВСЕГО часов	288
ПМ 02. Продажа продовольственных товаров	<p>1. Ознакомление с торговым предприятием (тип, вид, формы обслуживания, планировка). Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности. Ознакомление с обеспечением энергетической эффективности при обороте товаров.</p> <p>2. Подготовка к работе и эксплуатация электронных весов.</p> <p>3. Эксплуатация холодильного оборудования в технологическом процессе магазина.</p> <p>4. Подготовка и использование в технологическом процессе маркировочно-этикетировочного оборудования, защитных аксессуаров, машин для резки, распила и измельчения продуктов.</p> <p>5. Обслуживание покупателей с соблюдением Закона «О защите прав потребителей», правил торговли, с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей.</p> <p>6. Распознавание ассортимента основных видов</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>12</p> <p>18</p>

	<p>круп. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>7. Распознавание ассортимента муки, макаронных изделий. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>8. Распознавание ассортимента хлеба, булочных изделий. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>9. Распознавание ассортимента бараночных изделий и пищевых концентратов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>10. Распознавание ассортимента свежих овощей. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>11. Распознавание ассортимента свежих плодов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>12. Распознавание ассортимента овощных и плодово-ягодных консервов, замороженных ягод и плодов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>13. Распознавание ассортимента крахмала, сахара и меда. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>14. Распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых</p>	<p>6</p> <p>12</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	--	---

	<p>особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>15. Распознавание ассортимента какао-порошка, шоколада и карамели. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>16. Распознавание ассортимента конфет, ириса, драже. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>17. Распознавание ассортимента печенья, пряников, вафель. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>18. Распознавание ассортимента тортов и пирожных. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>19. Распознавание ассортимента халвы, восточных сладостей. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>20. Распознавание ассортимента пряностей и приправ. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>21. Распознавание ассортимента чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>22. Распознавание ассортимента алкогольных напитков. Консультирование покупателей по отличительным особенностям. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке.</p>	<p></p> <p>6</p> <p>6</p> <p>12</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	---	--

	<p>Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>23. Распознавание ассортимента слабоалкогольных напитков и табачных изделий. Консультирование покупателей по отличительным особенностям. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>24. Распознавание ассортимента безалкогольных напитков. Консультирование покупателей по отличительным особенностям. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>25. Распознавание ассортимента молока, сливок и молочных консервов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>26. Распознавание ассортимента кисломолочных продуктов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>27. Распознавание ассортимента твердых сычужных сыров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>28. Распознавание ассортимента мягких, кисломолочных, рассольных сыров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>29. Распознавание ассортимента переработанных сыров, мороженого. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6
	<p>30. Распознавание ассортимента яиц и яичных продуктов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	6

	<p>31. Распознавание ассортимента пищевых жиров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>32. Распознавание видов мяса убойных животных. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>33. Распознавание ассортимента мяса битой домашней птицы, кроликов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>34. Распознавание ассортимента мясных полуфабрикатов и субпродуктов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>35. Распознавание ассортимента вареных, полукопченых и копченых колбас. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>36. Распознавание ассортимента мясных копченостей и мясных консервов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>37. Распознает ассортимент живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p> <p>38. Распознавание ассортимента соленой, сушеной, вяленой рыбы. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	---	--

	39. Распознавание ассортимента копченой рыбы, балычных изделий. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.	6
	40. Распознавание ассортимента рыбных полуфабрикатов, кулинарных изделий. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.	6
	41. Распознавание ассортимента рыбных консервов и икры рыб. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Оценка качества по органолептическим показателям, маркировке. Ознакомление с условиями хранения, сроками, изготовителями.	6
	42. Участие в приемке товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.	10
	ВСЕГО часов	286
ПМ 03 Эксплуатация контрольно-кассовых техники	1. Подготовка контрольно-кассовой техники к работе, устранение мелких неисправностей с соблюдением правил техники безопасности.	6
	2. Выполнение расчетных операций с покупателями, расшифровка обязательных реквизитов чека.	6
	3. Проверка платежеспособности денежных знаков, подлинности денежных банкнот.	6
	4. Выполнение заключительных операций при работе на контрольно-кассовой технике, подготовка и сдача денежной выручки.	30
	5. Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков, заполнение журнала кассира-операциониста.	30
	6. Эксплуатация контрольно кассовой техники различных видов.	6
	7. Охрана труда и пожарная безопасность на предприятиях розничной торговли.	6
	8. Весоизмерительное оборудование	6
	9. Организация рабочего места продавца	6
	10. Документальное оформление операций в магазине.	18
	11. Организация и технология приемки, хранения и подготовки товаров к продаже	18
	12. Маркировка и упаковка товаров	
	13. Оформление витрин.	12
	14. Организация электронное оформление документов.	12
		18
	ВСЕГО часов ПМ.03	180
	Итого часов учебной практике на 3 курса	754

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ (учебной практики)

4.1. Общие требования к организации учебной практики

Учебная практика – это практика на получение профессии «Продавец, контролер - кассир» в лаборатории и в магазинах района.

Ее цель – углубление знаний, полученных студентами в процессе обучения и приобретение навыков работы.

Реализация учебной практики предполагает прохождение практики в кабинете ЛПЗ и магазинах района.

Учебная практика является обязательным разделом ОПОП и представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей.

Учебная практика должна быть обеспечена пособиями, дидактическими и методическими средствами обучения.

Учебный процесс должен быть компьютеризирован, оснащен современными технологическими средствами обучения (проектор, интерактивная доска, компьютер и т.д.).

Каждый обучающийся обеспечивается учебно-методическими материалами по всем разделам учебной практики.

Обязательным условием допуска к учебной практики является освоение профессиональных модулей:

ПМ.01 Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров;

ПМ.02 Обслуживание покупателей, продажа различных групп продовольственных товаров;

ПМ.03 Эксплуатация контрольно- кассовой техники.

По завершении учебной практики обучающиеся выполняют выпускную квалификационную работу (выпускная практическая квалификационная работа и письменная экзаменационная работа).

Результаты прохождения обучения обучающимися учитываются при итоговой аттестации.

Технические средства и дидактические материалы:

Технологические (инструкционно - технологические) карты для выполнения работ комплексного характера (простых и сложных);

Дидактические материалы (карточки – задания, материалы на печатной основе, обзорно-повторительные таблицы и т.д.);

Плакаты, таблицы

Требования к выполнению учебной (производственного обучения) и производственной практик;

Требования к выполнению проверочных работ, выпускной практической квалификационной и письменной экзаменационной работ;

Методические рекомендации по оформлению отчетов о практике;

Правила ведения производственного дневника;

Оснащение:

1.Оборудование:

- Кассовое оборудование
- Весоизмерительное оборудование
- Холодильное оборудование

2. Инвентарь

- для вскрытия тары
- для подготовки товаров к продаже
- для продажи товаров
- рекламно-выставочный
- счетный
- противопожарный
- санитарно-гигиенический

4.2. Характеристика рабочих мест

Оснащение рабочего места мастера производственного обучения.

Оборудование, мебель и инвентарь

Стол;

Стул;

Классная доска;

Шкаф для хранения дидактического материал;

Аптечка.

4.3. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

Учебники

1. Л.И. Рубцова «Продавец», Ростов-на-Дону, Феникс 2009г
2. Н.С.Моисеенко «Товароведение непродовольственных товаров». Ростов-на-Дону: Феникс 2001
3. Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова «Розничная торговля продовольственными товарам Москва ИЦ «Академия» 2012
4. А.Д. Покусаева «Товароведение потребительских товаров», Москва, ИД Форум ИНФАРА-М 2012
5. В.Ф. Кашенко «Оборудование предприятий общественного питания», Москва, АЛЬФА-М, ИНФАРМ-М 2011
6. «Правила торговли» российское законодательство, Москва ЭКСМО 2012

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме диф. зачета.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<i>ПК 1.1. Проверяет качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров</i>	Проверяет качество по органолептическим показателям, комплектность и количественные характеристики непродовольственных товаров на соответствие требованиям нормативных документов	Текущий контроль в форме: защиты практических работ; контрольных работ и тестов по темам МДК Итоговый контроль в форме экзамена
<i>ПК 1.2. Осуществляет подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании.</i>	Осуществляет подготовку товаров к продаже, размещает товары в торговом зале и выкладывает на торговом технологическом оборудовании, учитывая их потребительские свойства и правила товарного соседства.	Выполнение работ по учебной практике по темам профессионального модуля
<i>ПК 1.3. Обслуживает покупателей и предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</i>	Обслуживает покупателей и предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации и правилах ухода	Текущий контроль в форме: защиты практических работ, деловой игры
<i>ПК 1.4. Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</i>	Осуществляет контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Выполнение работ по учебной практике

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<i>ОК 1. Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес.</i>	Демонстрирует интерес к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<i>ОК 2. Организовывает собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.</i>	Выбирает и применяет методы и способы решения профессиональных задач в области обслуживания покупателей, подготовки, размещения и выкладки товаров в торговом зале.	Выполнение работ по учебной практике
<i>ОК 3. Анализирует рабочую ситуацию, осуществляет текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.</i>	Оценивает эффективность и качество выполнения собственной работы Осуществляет самоанализ и коррекцию результатов собственной деятельности	Выполнение практических работ
<i>ОК 4. Осуществляет поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</i>	Осуществляет эффективный поиск необходимой информации, использует различные источники, включая электронные	Подготовка докладов и рефератов по темам профессионального модуля
<i>ОК 6. Работает в команде, эффективно общается с коллегами, руководством, клиентами.</i>	Взаимодействует с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Выполнение учебных заданий в парах, группах
<i>ОК 7. Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.</i>	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Выполнение работ по учебной практике