ФИЛИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОГО АВТОНОМНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ

«АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»

Согласовано

Методической комиссией

«Сфера обслуживания и кулинарно-фермерского цикла»

Руководитель _____ Харитова Л.Л.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УР

_____ Харина А.В.

«____» _____ 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

«Профессиональный цикл»

основной профессиональной образовательной программы

по профессии: 38.01.02 «Продавец, контролёр - кассир»

Составители: Акинина Н.А., мастер производственного обучения ФГАПОУ РХ «Аграрный техникум»;
Харитова Л.Л., мастер производственного обучения ФГАПОУ РХ «Аграрный техникум»;

Копьево 2017г.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир, утвержденной приказом Министерства образования и науки РФ от «02» августа 2013г. № 723

Рабочая программа разработана в соответствии с разъяснениями по формированию примерных программ учебных дисциплин начального профессионального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального и среднего профессионального образования, утвержденными И.М. Реморенко, директором Департамента государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере образования Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013 года.

Содержание программы реализуется в процессе освоения студентами основной профессиональной образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир в соответствии с требованиями ФГОС СПО третьего поколения.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ рабочей программы учебной практики 4

2. результаты освоения рабочей программы учебной практики 6

3. СТРУКТУРА и содержание рабочей программы учебной практики 7

4. условия реализации рабочей программы учебной практики 10

5. Контроль и оценка результатов освоения рабочей программы учебной практики 13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Продажа продовольственных товаров

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии СПО **38.01.02 Продавец, контролер-кассир Продажа продовольственных товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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

4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки

реализации продаваемых продуктов.

5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

7. Изучать спрос покупателей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации и переподготовки специалистов в области сферы обслуживания на базе основного общего образования. Практический опыт не требуется.

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, плодоовощных, 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 – 550 часов, в том числе:

учебной практики – 300 часов

производственной практики – 250 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 приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
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 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.СТРУКТУРА и ПРИМЕРНОЕ содержание профессионального модуля

3.1. Тематический план профессионального модуля

Кодыпрофессиональныхкомпетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики)*	*Практика*	
			Учебная, часов	*Производственная, часов*
1	2	3	7	*8*
ПК 1 - ПК 6.	**Раздел 1. Продажа продовольственных товаров и эксплуатация торгового оборудования.**	**300**	**300**	**-**
	Производственная практика, часов	**250**	**-**	***250***
	Всего:	***550***	***300***	***250***

3.1. 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			*	
Тема 2.1. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда	**Содержание**		*	
	1	Ознакомление с предприятиями торговли. Охрана труда и техника безопасности на предприятии		3
	2	Механическое оборудование магазина: весоизмерительное, холодильное, подъемно-транспортное, фасовочно-упаковочное, измельчительно-режущие, термоупаковочное. Виды, назначение, правила безопасности при эксплуатации. Виды торгового инвентаря и инструмента.		3
	3	Организация рабочего места продавца. Размещение инвентаря, упаковочного материала. Безопасные приемы труда, санитария, гигиена Виды упаковочного материала, техника упаковки продовольственных товаров. Размещение		3

		и выкладка товаров в торговом зале		
	Виды работ: 1. Установка весов 2. Определение грузоподъемности 3. Работа на циферблатных, электронных и товарных весах 4. Фасовка и упаковка различными способами 5. Выкладка товаров разными способами 6. Оформление ценника на товар			
	Проведение дифференцированного зачета			
Тема 2.2. Плодоовощные товары	**Содержание**		*	
	1	Распознавание видов и хозяйственных ботанических сортов свежих овощей: клубнеплоды, корнеплоды		3
	2	Распознавание видов свежих овощей: листовых, томатных, тыквенных. Грибы свежие и переработанные		3
	3	Распознавание видов помологических сортов свежих плодов и ягод		3
	4	Распознавание ассортимента переработанных плодов и овощей		3
	5	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.		3
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника			
	Проведение дифференцированного зачета			
Тема 2.3. Зерномучные товары	**Содержание**			
	1	Распознавание видов и сортов муки. Виды макаронных изделий.	3	

		Виды дрожжей			
	2	Распознавание видов круп.	3		
	3	Распознавание ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий	3		
	4	Распознавание ассортимента бараночных и сухарных изделий	3		
	5	Распознавание видов пищевых концентратов.	3		
	6	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.	3		
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника				
	Проведение дифференцированного зачета				
Тема 2.4. Крахмал, сахар, мед, кондитерские изделия	**Содержание**				
	1	Распознавание ассортимента крахмала. Продукты переработки	3		
	2	Распознавание ассортимента сахара, меда	3		
	3	Распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий	3		
	4	Распознавание ассортимента шоколада и какао-порошка	3		
	5	Распознавание ассортимента конфет, карамели, драже.	3		
	6	Распознавание ассортимента мучных кондитерских изделий. Восточные сладости, диетические и лечебные кондитерские изделия	3		

	7	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.	3		
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника				
	Проведение дифференцированного зачета				
Тема 2.5. Молочные товары	**Содержание**				
	1	Распознавание ассортимента молока, сливок, молочных консервов, мороженого	3		
	2	Распознавание ассортимента кисломолочных продуктов	3		
	3	Распознавание ассортимента сыров и масла коровьего	3		
	4	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.	3		
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника				
	Проведение дифференцированного зачета				
Тема 2.6. Яйца и продукты переработки яиц	**Содержание**				
	1	Распознавание ассортимента яиц и продуктов их переработки	3		
	2	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно	3		

		сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.			
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника				
	Проведение дифференцированного зачета				
Тема 2.7. Соевые продукты	**Содержание**				
	1	Распознавание ассортимента соевых продуктов			3
	2	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.			3
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника				
	Проведение дифференцированного зачета				
Тема 2.8. Мясо и мясные продукты	**Содержание**				
	1	Распознавание ассортимента мяса разных видов животных и птицы. Мясные субпродукты.			3
	2	Распознавание ассортимента колбасных изделий, мясокопченостей			3
	3	Распознавание ассортимента мясных полуфабрикатов и кулинарных изделий и мясных консервов			3
	4	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения.			3

		Правила продажи.		
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника			
	Проведение дифференцированного зачета			
Тема 2.9. Пищевые жиры	**Содержание**			
	1	Распознавание ассортимента пищевых жиров		3
	2	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.		3
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника			
	Проведение дифференцированного зачета			
Тема 2.10. Рыба и рыбные товары	**Содержание**			
	1	Распознавание ассортимента рыбы по семействам, по термическому состоянию, нерыбное водное сырье		3
	2	Распознавание ассортимента рыбы соленой, копченой и икры		3
	3	Распознавание ассортимента рыбы сушеной и вяленой, балычных изделий		3
	4	Распознавание ассортимента рыбных кулинарных изделий, рыбных консервов и пресервов		3
	5	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения.		3

		Правила продажи.		
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже 2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника			
	Проведение дифференцированного зачета			
Тема 2.11. Вкусовые товары	**Содержание**			
	1	Распознавание ассортимента чая и чайных напитков		3
	2	Распознавание ассортимента кофе и кофейных напитков, цикория		3
	3	Распознавание ассортимента пряностей, приправ		3
	4	Распознавание ассортимента крепких алкогольных напитков		3
	5	Распознавание ассортимента ликероводочных изделий		3
	6	Распознавание ассортимента виноградных вин		3
	7	Распознавание ассортимента слабоалкогольных напитков		3
	8	Распознавание ассортимента безалкогольных напитков		3
	9	Распознавание ассортимента табачных изделий		3
	10	Правила продажи подакцизных товаров		3
	11	Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Требования к качеству. Маркировка, упаковка, условия и сроки хранения. Правила продажи.		3
	Виды работ: 1. Подготовка товаров к продаже			

	2. Упаковка товаров 3. Консультация и обслуживание покупателей 4. Расшифровка маркировки 5. Оформление ценника		
	Проведение дифференцированного зачета		
Тема 2.12. Материальная ответственность. Документальное оформление	**Содержание**		
	1 Содержание договора материально ответственности: коллективной и индивидуальной. Условия переоформления договора частично и полностью		3
	Виды работ: Оформление бланков договора		
	Проведение дифференцированный зачет		
	Проведение дифференцированного зачета		
Тема 3.2. Учет и отчетность	**Содержание**		
	1 Составление приходных и расходных ордеров. Составление товарного и кассового отчета		3
	2 Порядок инкассации денежной выручки и сдача денег в банк		3
	3 Инвентаризация товароматериальных ценностей и денежных средств в предприятиях торговли. Документальное оформление		3
	Виды работ: 1. Оформить приходный и расходный ордер 2. Оформить товарно-кассовый отчет 3. Подготовить товар к инвентаризации 4. Оформить инвентаризационную опись 5. Оформить акт результатов инвентаризации 6. Оформить препроводительную ведомость по сдаче выручки в банк		
	Проведение зачета		
	Всего	300	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предполагает наличие прямых договоров предприятий (организаций) торговли с образовательные учреждением

Оснащение:

1.Оборудование:

- Кассовое оборудование
- Весоизмерительное оборудование
- Холодильное оборудование
- Измельчительно-режущее оборудование
- Подъемно-транспортное оборудование
- Немеханическое оборудование

2. Инвентарь

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

3 Средства обучения:

- натуральные образцы товаров
- дидакетический материал
- комплект учебно-методической документации

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Никифорова Н.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. – М.: 2009-466с.

2. Неверова А.Н., Чалых Т.И. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. – М.: 2009-460с.

Дополнительные источники:

1.Барановкий В.А., Мельников И.В. Организация, оборудование и технология продажи товаров. – Ростов н/Д: Феникс, 2009-404с.

2.Горохова, С.С. Охрана труда на предприятиях торговли: учебное пособие / С.С. Горохова, Н. В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. – М.: Издательский центр Академия, 2010.- 64с.

1. Микицей М.В. Учет и отчетность в торговле: Учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во Феникс , 2009. – 320с.
2. Отскочная, З.В. Организация и технология торговли: учебное пособие/З.В. Отскочная. – М.: Издательский центр Академия, 2010. – 192с.
3. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. - М.: 2009-181с.

4. Романова, Е.В. Правила торговли и защита прав продавца. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2009.-352 с.

7. Ткачева, Г.В. Продавец, контролер-кассир: практические основы

профессиональной деятельности: учебное пособие / Г.В. Ткачева,

Г.М.Юркевич, Н.М. Гурбо, Г.П. Бодрикова, М.Д. Катунина,

Л.Н. Раздымахо. –М.: Академкнига/ Учебник, 2012. – 144с.

8. Тюнюков Б.К. Электронная техника предприятий торговли: Учебное пособие/ Б.К.Тюнюков. – М.: КНОРУС, 2009. – 192с.

9. Улейский Н.Т. Улейская Р.И. Оборудование торговых предприятий: Учебник для учащихся профессиональных колледжей, лицеев. –Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 416с.

Интернет – ресурсы: 1. Новости и технологии торгового бизнеса. Форма доступа: свободная http:// www.torqus.com
2. Современная торговля. Форма доступа: свободная

http:// www. sovtorq.panor.ru

3. Справочно-правовая система Гарант. Форма доступа: свободная

http://www.qarant.ru

4. Справочная система Консультант Плюс. Форма доступа: свободная

http:// www. consultant.ru

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса
Учебная практика проводится мастерами производственного обучения. Учебная практика проводятся образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуются рассредоточено

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

1-го раза в 3 года.

5. Контроль и оценка результатов освоения 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 обучения **(освоенные умения в рамках ВПД)**	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
Обслуживание покупателей, Продажа различных групп продовольственных товаров	Зачеты по учебной практике и по каждому из разделов ПМ Наблюдение, оценка выполнения работ на учебной практике. Подготовка рефератов, докладов, письменных
Документальное оформление продажи товаров	