

**Департамент образования и науки Тюменской области**  
**ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
ПМ.02 Продажа продовольственных товаров  
Профессия 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

**2021 г.**

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров составлена в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02.08.2013 N 723 (в ред. Приказа Минобрнауки России от 09.04.2015 N 389).

Разработчик:

Менщикова Наталья Викторовна – преподаватель ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

Рассмотрено на заседании ЦК  
Протокол № 1 от « 31 » августа 2021 г.  
Председатель ЦК Бк Белевская Н.В.

Утверждаю:  
Зам. директора по УПР  
ГАПОУ ТО «Ишимский  
Многопрофильный техникум»  
Осипенко /Н.В. Осипенко/  
« 31 » августа 2021г.

СОГЛАСОВАНО  
ИП Плиев Р.Г.  
магазин «Олимпийский»  
Плиев Р.Г. Плиев  
« 31 » августа 2021г.

---

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>3</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>5</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>6</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ</b>	<b>13</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>15</b>
<b>6. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>18</b>
<b>7. ПАСПОРТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>26</b>

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **ПМ.02 Продажа продовольственных товаров**

### **1.1. Область применения рабочей программы**

Программа профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности/профессии СПО 38.01.02. Продавец, контролер-кассир в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): продажа продовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК1.1 Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК1.2 Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК1.3 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК1.4 Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК1.5 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК1.6 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК1.7 Изучать спрос покупателей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессии Продавец продовольственных товаров.

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент 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, 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;

#### **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

Освоение содержания профессионального модуля ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов реализации программы воспитания:

ЛР 13) Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14) Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15) Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий..

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля: всего 604 часа, в том числе:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 604 часов, включая:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 208 часов;  
учебной и производственной практики - 396 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Результатом освоения 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 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 сущности 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-коммуникативные 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 ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

#### 3.1. Структура профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

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		Учебная, часов	Производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. Практические занятия и лабораторные работы, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.6, ПК 2.7 ОК 1 - 8	Раздел 1. Осуществление торгово-технологического процесса	10	10	8					
ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	Раздел 2. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях продовольственных товаров.	132	132	76					
	Учебная практика, часов	144						144	
	Производственная практика, часов	252							252
	Всего:	538	142	84				144	252

### 3.2. Тематический план профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Количество часов	Уровень освоения	Осваиваемые элементы компетенций	Код ЛР реализации программы воспитания
1	2		3	4		
Раздел 1. Осуществление торгово-технологического процесса			10			
МДК.02.01.						
Тема 1.1. Технология приемки товаров в магазинах	Содержание учебного материала		1		ПК 2.1, ПК 2.2. ПК 2.4, ПК 2.6, ПК 2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Технология приемки продовольственных товаров по количеству и по качеству в магазине.	0,5	2		
	2.	Сопроводительные документы. Технология автоматизации документального оформления товарных операций	0,5	2		
	Практические занятия		4			
	П/з 1	Оформление сопроводительных документов (счет – фактура, накладная) в соответствии с требованиями.		3		
Тема 1.2 . Технология продажи товаров	Содержание учебного материала		1		ПК 2.1, ПК 2.2. ПК 2.4, ПК 2.6, ПК 2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Культура обслуживания покупателей Основные правила работы магазинов Основные правила продажи товаров.	0,5	2		
	2.	Технология продажи отдельных видов продовольственных товаров. Методы продажи товаров.	0,5	2		
	Практические занятия		4			
	П/з 2	Решение торговых ситуаций возникающих в процессе обслуживания покупателей. Применение статей административного права за нарушение правил торговли. Контрольная работа №1. Выполнение задания в тестовой форме.		3		
Раздел 2. Обслуживание и консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях продовольственных товаров			176			
МДК.02.01.						
Тема 2.1. Введение в товароведение	Содержание учебного материала		5		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Предмет, цели, задачи, объекты товароведения. Классификация продовольственных товаров. Кодирование товаров.	1	2		
	2.	Химический состав и пищевая ценность продовольственных товаров.	1	2		
	3.	Качество продовольственных товаров. Факторы влияющие на качество товаров. Дефект продовольственных товаров. Методы определения качества продовольственных товаров	1	2		
	4.	Основы стандартизации товаров в Р.Ф. Сертификации товаров в Р.Ф.	1	2		
	5.	Правила и требование к содержанию и структуре маркировки. Штриховое кодирование товаров.	1	2		
	Практические занятия		10			
	П/з 3	Химический состав и пищевая ценность товаров. Расчет калорийности продуктов.	4	3		
	П/з 4	Определение содержания штрихового кода и идентификации товара по	2	3		



		контрольному числу.				
	П/з 5	Ознакомление с содержанием стандартов и сертификатов. Методы определения показателей качества товара	2	3		
	П/з 6	Расшифровка маркировочных знаков на продовольственных товарах. Контрольная работа №2. Выполнение задания в тестовой форме.	2	3		
<b>Тема 2.2. Товароведная характеристика зерномучных товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>3</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Крупы. Мука. Пищевая ценность, ассортимент, маркировка, требование к качеству, сорта, условия хранения.	1	2		
	2.	Макаронные изделия. Пищевая ценность. Классификация, ассортимент, маркировка, требование к качеству и условия хранения макаронных изделий	1	2		
	3.	Хлеб и хлебобулочные изделия, бараночные изделия, сухари. Пищевая ценность, ассортимент, требование к качеству, дефекты и болезни хлеба, условия и сроки хранения.	1	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>			
	П/з 7	Определение видов крупы, органолептическая оценка качества крупы. Составление консультации-презентации.	2	3		
	П/з 8	Определение видов муки, органолептическая оценка качества муки. Составление консультации-презентации.	2	3		
	П/з 9	Определение видов и сорта макаронных изделий. Органолептическая оценка качества макаронных	2	3		
	П/з 10	Определение видов хлеба и хлебобулочных изделий, органолептическая оценка качества.	2	3		
	П/з 11	Подготовка консультации-презентации на зерномучные изделия (мука, крупа, макаронные изделия – по выбору).	2	3		
	П/з 12	Определение широты, полноты, глубины, устойчивости, новизны зерномучных товаров. Контрольная работа №3. Выполнение задания в тестовой форме.	2	3		
<b>Тема 2.3. Товароведная характеристика вкусовых товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>5</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Чай и чайные напитки, кофе и кофейные напитки. Пищевая ценность, виды, торговые сорта. Требование к качеству, маркировка, упаковка, условия хранения.	1	2		
	2.	Пряности, приправы и соусы. Классификация, пищевая ценность характеристика видов, требование к качеству, упаковки, маркировки, условия и сроки хранения.	1	2		
	3.	Алкогольные напитки и безалкогольные напитки. Виды, ассортимент, требование к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.	2	2		
	4.	Пищевые концентраты. Классификация пищевых концентратов. Пищевая ценность, ассортимент, требование предъявляемые к качеству, условия хранения. .	1	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>			
	П/з 13	Определение видов чая и чайных напитков, кофе и кофейных напитков Органолептическая оценка качества.	2	3		
	П/з 14	Определение видов, группы пряностей. Органолептическая оценка качества	2	3		
	П/з 15	Определение видов, группы приправы и соусы. Органолептическая	2	3		

		оценка качества				
	П/з 16	Определение видов безалкогольных напитков. Органолептическая оценка качества	2	3		
	П/з 17	Составление консультации и презентации на вкусовые товары	2	3		
	П/з 18	Определение видов пищевых концентратов. Органолептическая оценка качества пищевых концентратов. Составление консультации-презентации. Контрольная работа №4. Выполнение задания в тестовой форме.	2	3		
<b>Тема 2.4. Товароведная характеристика плодовоовощных товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Свежие овощи. Классификация овощей. Пищевая ценность. Клубнеплоды. Корнеплоды. Виды, ассортимент, требование к качеству, дефекты и болезни.	2	2		
	2.	Капустные и луковые овощи. Пищевая ценность. Характеристика капустных и луковых овощей, требование к качеству, дефекты и болезни, условия хранения.	2	2		
	3.	Томатные, тыквенные овощи: виды, требование к качеству, условия хранения. Салатно- шпинатные, пряные, десертные овощи. Грибы: виды, требование к качеству, условия хранения.	2	2		
	4.	Свежие плоды. Классификация, характеристика основных видов семечковых и косточковых плодов. Пищевая ценность, ассортимент, требование к качеству.	1	2		
	5.	Субтропические и тропические плоды: классификация, пищевая ценность, характеристика основных видов, требование к качеству, условия хранения	2	3		
	6.	Продукты переработки плодов и овощей: ассортимент, требование к качеству, дефекты, условия и сроки хранения. .	1			
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>			
	П/з 19	Определение видов и сорта клубнеплодов и корнеплодов, органолептическая оценка качества	2	3		
	П/з 20	Определение видов и сорта свежих плодов, их помологических сортов.	2	3		
	П/з 21	Определение видов, органолептическая оценка качества продуктов переработки плодов и овощей. Контрольная работа №5. Выполнение задания в тестовой форме.	2	3		
<b>Тема 2.5. Крахмал. Сахар. Мёд. Кондитерские изделия</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Крахмал. Мед. Сахар. Пищевая ценность, виды, сорта, требование к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.	1	2		
	2.	Фруктово-ягодные кондитерские изделия. Пищевая ценность, виды, сорта, требование к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения	1	2		
	3.	Шоколад и какао порошок. Пищевая ценность виды, ассортимент, требования к качеству, упаковка, условия и сроки хранения.	1	2		
	4.	Конфетные изделия Карамель. Пищевая ценность виды, ассортимент, требования к качеству, упаковка, условия и сроки хранения. Определение видов карамели, конфет органолептическая оценка качества	1	2		

	5.	Мучные кондитерские изделия. Восточные сладости. Пищевая ценность, виды, ассортимент, требования к качеству, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения	2	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>			
	П/з 22	Оценка качества крахмала, крахмалопродуктов, сахара и меда. Общие и специфичные показатели качества.	4	3		
	П/з 23	Определение видов шоколада, органолептическая оценка качества	2	3		
	П/з 24	Определение видов карамели, конфет органолептическая оценка качества	2	3		
	П/з 25	Определение видов и органолептическая оценка качества мучных кондитерских изделий. Контрольная работа №6. Выполнение задания в тестовой форме.	4	3		
<b>Тема 2.6. Товароведная характеристика молочных товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>		ПК2.2, ПК23, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Молоко, сливки. Пищевая ценность. Виды, ассортимент, содержание жира, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.	2	2		
	2.	Масло из коровьего молока. Пищевая ценность. Виды, ассортимент, содержание жира, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения	2	2		
	3.	Кисломолочные продукты. Пищевая ценность. Виды, ассортимент, требование к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.	2	2		
	4.	Молочные консервы. Мороженое. Сыры. Пищевая ценность. Виды, ассортимент, требование к качеству, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения	2	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>			
	П/з 26	Определение видов ассортимента молока и кисломолочных продуктов. Органолептическая оценка качества. Составление консультаций	2	3		
	П/з 27	Определение видов ассортимента молочных консервов. Органолептическая оценка качества.	2			
	П/з 28	Определение видов сыров Органолептическая оценка качества.	2			
	П/з 29	Подготовка консультации – презентации на молочные товары. Контрольная работа №7. Выполнение задания в тестовой форме.	2			
<b>Тема 2.7. Товароведная характеристика пищевых жиров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>3</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Растительное масло. Пищевая ценность. Способы очистки, виды, сорта, требование к качеству.	1	2		
	2.	Маргарин. Пищевая ценность. Виды, сорта, требование к качеству.	1	2		
	3.	Животные топленые жиры. Кулинарные жиры. Пищевая ценность. Виды, сорта, требование к качеству.	1	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>			
	П/з 30	Определение видов и органолептическая оценка качества пищевых жиров.	2	3		
<b>Тема 2.8. Товароведная</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5,	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Мясо домашнего скота. Мясо домашней птицы и дичи. Мясные	2	2		

характеристика мяса и мясных товаров		субпродукты Мясные полуфабрикаты. Пищевая ценность, классификация, ассортимент, требование качеству, условия и сроки хранения, виды упаковки.			ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	
	2.	Колбасные изделия. Копченые мясные продукты. Пищевая ценность, виды, ассортимент, товарные сорта, требование качеству, дефекты, условия и сроки хранения	2	2		
	3.	Мясные консервы. Пищевая ценность, классификация, ассортимент, требование качеству, дефекты, условия и сроки хранения.	2	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>			
	П/з 33	Определение видов и мясных полуфабрикатов. Расшифровка маркировки	2	3		
	П/з 33	Определение видов и ассортимента колбас, копченых мясных продуктов. Органолептическая оценка качества.	2	3		
	П/з 34	Подготовка консультации – презентации на мясные товары. Контрольная работа №9. Выполнение задания в тестовой форме.	2	3		
Тема 2.9. Товароведная характеристика яиц и яичных продуктов.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Яйца и яичные продукты. Яйца. Пищевая ценность, категории яиц, требование качеству, дефекты, упаковка, маркировка, хранение. Продукты переработки яиц. Виды. Требование к качеству, условия и сроки хранения.	2	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>			
	П/з 35	Определение видов и ассортимента продуктов переработки яиц. Органолептическая оценка качества яиц.	2	3		
Тема 2.10. Товароведная характеристика рыбы и рыбных товаров.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>		ПК2.2, ПК2.3, ПК2.4, ПК2.5, ПК2.6, ПК2.7 ОК 1 - 8	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15
	1.	Рыба живая, охлажденная, мороженая. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству.	2	2		
	2.	Соленая, пряная, маринованная рыба. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству.	2	2		
	3.	Вяленая и сушеная рыба Копченая рыба, балычные изделия. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству.	2	2		
	4.	Рыбные полуфабрикаты. Икра рыбная. Нерыбные морепродукты. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству	1	2		
	5.	Рыбные консервы и пресервы. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству.	1	2		
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>			
	П/з 36	Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества. Распознавание дефектов. Определение содержания штрихового кода и идентификации товара.	1	3		
	П/з 37	Подготовка консультации. Определение широты, полноты, глубины, устойчивости, новизны рыбных товаров. Контрольная работа №10.	1	3		
<b>Итого</b>			186			

<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству. Подготовка реферата Выполнение практического задания «Оформление акта о завесе тары». Решение торговых ситуаций. «Применение статей административного права за нарушения и правил торговли». Маркировка продовольственных товаров: стандарты, устанавливающие требования к информации; общие и специальные требования для товаров однородных и разнородных групп. Подготовка сообщения.  Подготовка презентации по теме «Зерномучные товары». Выполнение практического задания «Решение ситуационной задачи по теме хлеб и хлебобулочные изделия Подготовка презентации по теме «Особенности применения пряностей и приправ». Выполнение практического задания «Решение профессиональной задачи». Подготовка реферата «Переработанные, сушеные и быстрозамороженные овощи и плоды, идентификация их ассортиментной принадлежности». Подготовка презентации по теме «Плодоовощные товары» Выполнение практического задания. Распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий, оценка их качества. Выполнение задания в тестовой форме Выполнение практического задания по теме молоко и молочные продукты Выполнение практического задания «Решение ситуационных задач по теме молоко и молочные продукты молоко и молочные продукты» Выполнение практического задания «Решение профессиональной задачи». Подготовить презентацию «Характеристика ассортимент пищевых жиров» Выполнение практического задания «Решение профессиональной задачи». Выполнение задания в тестовой форме «Решение ситуационной задачи по теме «Мясо и мясные товары» Классификация и ассортимент рыбы и рыбных товаров. Подготовка презентации.				
<b>Итого</b>	<b>66</b>			
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Продажа продовольственных товаров</li> <li>- Работа на весоизмерительном , технологическом и контрольно-кассовом оборудовании</li> <li>- Приёмка товаров</li> <li>- Решение торговых ситуаций</li> <li>- Дифференцированный зачет</li> </ul>	<b>144</b>  54 54 12 12 6			
<b>Производственная практика</b> <b>Виды работ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ознакомление с предприятием. Участие в приемке товаров по количеству и качеству.</li> <li>- Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании.</li> <li>Организация рабочего места продавца</li> <li>- Продажа продовольственных товаров, обслуживание покупателей.</li> <li>- Работа на торгово-технологическом оборудовании.</li> <li>- Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.</li> <li>- Изучение покупательского спроса.</li> <li>- Выполнение практической (квалификационной) работы.</li> </ul>	<b>252</b>  18 54  108 24 18 24 <b>6</b>			     . . .
<b>Всего</b>	<b>654</b>			

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы модуля обеспечивается наличием учебных кабинетов: Товароведения продовольственных товаров, лаборатория - учебный магазин.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- комплект учебно-методической документации;
- сборники задач, ситуаций, тестовых заданий;
- наличие контрольно-кассового оборудования.
- наличие торгового оборудования
- дидактические материалы продовольственных товаров (плакаты, буклеты, альбомы, листовки).
- натуральные образцы продовольственных товаров.
- электронные версии учебно-методических материалов по темам.
- *Технические средства обучения:*
- видеопроектор
- компьютер
- экран

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности), которую рекомендуется проводить концентрированно и учебную практику, которую рекомендуется проводить в лаборатории «Учебный магазин».

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Муравина, И. В. Основы товароведения: учеб. пособие для нач. проф. образования - 3-е изд., стер. – М. : ИЦ Академия, 2019.
2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) (для СПО) Учебник, КноРус, 2018. <http://book.ru/> - электронная библиотека
3. Лифиц И.М. Теоретические основы товароведения (СПО) Учебник– М.: КноРус, 2017. <http://book.ru/> - электронная библиотека.
4. Моисеенко Н.С. Основы товароведения (СПО) Учебник – М.: КноРус, 2018. <http://book.ru/> - электронная библиотека
5. Ашряпова А.Х. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров. Лабораторный практикум (СПО) Учебно-практическое пособие, КноРус, 2018, <http://book.ru/> - электронная библиотека

Дополнительные источники:

1. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами - М.: Академия, 9
- 2.. Коник Н.В. Товароведение продовольственных товаров. Учебное пособие. - М.: Альфа –М: ИНФРА – М, 2019

Интернет-ресурсы: доступ

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

[www.garant-park.ru](http://www.garant-park.ru)

[www.vsegost.com](http://www.vsegost.com)

[www.znaytovar.ru](http://www.znaytovar.ru)

<https://rospotrebnadzor.ru/> – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;  
[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Освоение рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров обеспечивается учебно-методической документацией по всем разделам модуля, материально-технической базой для проведения всех видов практических занятий. Рабочая программа обеспечена учебно-методической документацией по всем разделам модуля.

Во время самостоятельной подготовки студентам оказывается помощь в форме консультаций (групповых, индивидуальных, письменных, устных). В программе профессионального модуля предусматривается учебная и производственная практика.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация основной профессиональной образовательной рабочей программы по модулю ПМ.02 Продажа продовольственных товаров осуществляется преподавателями, имеющими высшее образование, соответствующее профилю профессионального модуля.

Мастера производственного обучения, обеспечивающие организацию и проведение учебной и производственной практики, имеют среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее виду деятельности.

Преподаватели и мастера производственного обучения проходят повышение квалификации, в том числе стажировку в профильных организациях, не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1 Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие выполнения приемки товаров по количеству и качеству требованиям Инструкций П- 6, П - 7;</li> <li>- обоснованность использования сопроводительных документов на поступившие товары.</li> <li>- заполнение сопроводительных документов в соответствии с требованиями НТД.</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения практической работы №2.</p> <p>Оценка результатов выполнения внеаудиторных самостоятельных работ № 1-2.</p> <p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №1: выполнение задания в тестовой форме.</p> <p>Оценка результата деятельности за соответствие выполнения приемки товаров по количеству и качеству требованиям Инструкций П- 6, П - 7 на учебной и производственной практике.</p> <p>- наблюдение и экспертная оценка деятельности студентов на экзамене (квалификационном).</p>
ПК 2.2 Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение сроков приемки товаров в соответствии с инструкциями П-6, П-7</li> <li>соответствие выполнения подготовки продовольственных товаров Правилам торговли;</li> <li>- соответствие выполнения размещения и выкладки продовольственных товаров Правилам торговли;</li> <li>- соответствие размещения и выкладки продовольственных товаров санитарным нормам и правилам</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения практических работ №4,3</p> <p>Оценка результатов выполнения внеаудиторных самостоятельных работ № 3, 9-21</p> <p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №1: выполнение задания в тестовой форме.</p> <p>Оценка результата деятельности за осуществление подготовки товаров к продаже в соответствии с требованием правил торговли.</p> <p>Оценка профессиональной деятельности на учебной и производственной практике.</p> <p>Наблюдение и экспертная оценка деятельности обучающихся на экзамене (квалификационном).</p>
ПК 2.3 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	<p>Соответствие характеристики продовольственных товаров при обслуживании покупателей требованиям стандарта.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавание групп, подгрупп и видов продовольственных товаров в соответствии с классификацией продовольственных товаров и НТД</li> <li>- соответствие определения пищевой ценности продуктов по составу данным на маркировке товара ;</li> <li>- соответствие определения качества и выявления дефектов различных групп продовольственных товаров требованиям нормативной документации;</li> <li>- соответствие консультирования покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных</li> </ul>	<p>Оценка результатов выполнения практических работ № 6-35</p> <p>Оценка результатов выполнения внеаудиторных самостоятельных работ № 7-8, 9-21</p> <p>Оценка результатов выполнения контрольных работ №№2-10-8: выполнение задания в тестовой форме.</p> <p>Оценка профессиональной деятельности студентов на учебной и производственной практике</p> <p>Наблюдение и экспертная оценка деятельности на экзамене (квалификационном)</p>



	<p>товаров предложенному алгоритму.</p> <p>- решение сложившихся ситуаций при обслуживании покупателей в соответствии с правилами торговли и Законом РФ «О защите прав потребителей»;</p> <p>-соответствие соблюдения правил продажи отдельных видов товаров правилам торговли и Закону РФ «О защите прав потребителей»;</p> <p>- соблюдение сроков годности и реализации товаров требованиям НТД;</p>	
ПК 2.4 Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	<p>- Соответствие качества товаров требованиям стандарта и Правилам торговли</p> <p>-установление соответствия условий хранения товаров требуемому режиму;</p> <p>-определение по маркировке сроков годности и сроков хранения реализуемых товаров в соответствии с понятийной терминологией.</p> <p>- соблюдение правил продажи отдельных видов товаров правилам торговли</p>	<p>Оценка результатов выполнения практических работ №3,4,5- №35</p> <p>Оценка результатов выполнения внеаудиторных самостоятельных работ № 5-6</p> <p>Оценка результатов выполнения контрольных работ №№1-10: выполнение задания в тестовой форме.</p> <p>Наблюдение и экспертная оценка деятельности на экзамене (квалификационном)</p>
ПК 2.5 Осуществлять контроль сохранности товарно - материальных ценностей.	<p>Выполнение операций по сохранности товарно-материальных ценностей в соответствии с требованиями нормативно технической документации.</p> <p>- правильность оформления договора о материальной ответственности, сопроводительных документов, товарного отчета.- соблюдения правил и порядка проведения инвентаризации.</p>	<p>Оценка результатов выполнения практических работ № 2,5, 41</p> <p>Оценка результатов выполнения внеаудиторных самостоятельных работ № 9-21</p> <p>Оценка результатов выполнения контрольных работ №№1-10: выполнение задания в тестовой форме.</p> <p>Оценка профессиональной деятельности студентов на учебной и производственной практике.</p> <p>Наблюдение и экспертная оценка деятельности на экзамене (квалификационном)</p>
ПК 2.6 Изучать спрос покупателей	<p>- соответствие выбора методов исследования покупательского спроса условиям профессиональной задачи.</p> <p>- соответствие результатов исследования покупательского спроса условиям профессиональной задачи.</p>	<p>Оценка результатов выполнения практических работ №№1, 16,22, 27, 32,36, 37.</p> <p>Оценка профессиональной деятельности студентов на учебной и производственной практике.</p> <p>Наблюдение и экспертная оценка деятельности на экзамене (квалификационном)</p>

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
ОК1 Понимать сущность и социальную значимость	- проявление активности, инициативности в процессе	Оценка результатов выполнения практических

своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	освоения профессиональной деятельности;	работ № 6-34 Оценка выполнения Внеаудиторных самостоятельных работы № 9-21
OK2 Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Выбор и планирование действий, осознание способов выполнения деятельности.	Собеседование Наблюдение
OK3 Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Решение практических задач на основе самостоятельного анализа условий рабочей ситуации. Осуществление оценки и коррекции собственной профессиональной деятельности	Анализ конкретной ситуации Собеседование
OK4 Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Соответствие выбранных источников и объема информации поставленной профессиональной задаче, возможностям использования информационных программ «Консультант +», «Гарант», 1С: Управление торговлей, 1С: Торговля и склад.	Оценка практических работ №6-34 Оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы № 9-21
OK5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в Профессиональной деятельности.	Соответствие выбранных источников и объема информации поставленной профессиональной задаче, возможностям использования информационных программ «Консультант +», «Гарант», 1С: Управление торговлей, 1С: Торговля и склад.	Наблюдение, проверка выполнения задания
OK6 Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Соответствие выбранной модели взаимодействия с членами производственного коллектива, учебной группы в ходе решения профессиональных задач. Выполнение обязанностей в соответствии должностной инструкции. Соблюдение норм профессиональной этики в общении с коллегами, руководством и потребителями	Наблюдение, анализ конкретной ситуации Оценка практических работ №6-34
OK7 Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Демонстрация правил продажи товаров при их реализации.	Наблюдение, собеседование Оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы № 1-8 Наблюдение, собеседование
OK8 Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Объяснение значимости воинской обязанности для себя	Наблюдение при выполнении задания Тестирование Анализ конкретной ситуации

Результаты реализации программы воспитания	Формы и методы контроля и оценки
ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	Проведение устной беседы. Выполнение практических заданий 1-37

## **6. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

### **6.1 Содержание рабочей программы учебной практики**

Рабочая программа учебной практики является частью рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров, разработанной в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление, и направлена на формирование профессиональных умений, развитие общих компетенций, получение практического опыта по виду профессиональной деятельности **Продажа продовольственных товаров:**

#### **профессиональных умений:**

- У1. Идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров;
- У2. Устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- У3. Оценивать качество продовольственных товаров по органолептическим показателям;
- У4. Распознавать дефекты пищевых продуктов;
- У5. Устанавливать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- У6. Рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- У7. Осуществлять подготовку измерительного, контрольно-кассового оборудования к работе;
- У8. Использовать в технологическом процессе измерительное, контрольно-кассовое оборудование.

#### **общих компетенций:**

- 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.

#### **первоначального практического опыта:**

ПО: продажи различных групп продовольственных товаров.

Освоение содержания УП.02. Учебной практики обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов реализации программы воспитания:

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми,

осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

## **6.2 Цель и задачи учебной практики**

Целью и задачами учебной практики является формирование профессиональных умений, общих компетенций и получение первоначального практического опыта по виду профессиональной деятельности **Продажа продовольственных товаров.**

## **6.3. Количество часов на освоение программы учебной практики: 144 часа.**

# СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ИМ.02 ПРОДАЖА РОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

## 6.4 Структура рабочей программы учебной практики

Коды профессиональных умений, общих компетенций, практического опыта	Наименование разделов	Количество часов
1	2	3
У1, У2, У 3, У4, У5, У6. ОК 1, ОК 2, ОК 3,ОК 6, ОК 7 ПО	<b>Раздел 1.</b> Работа на весоизмерительном ,технологическом и контрольно-кассовом оборудовании	<b>24</b>
У7,У 8 ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6,ОК 7, ПО	<b>Раздел 2.</b> Приёмка товаров. Оценка качества продовольственных товаров.	6
У 1, У 2, У3 ОК 1, ОК 3, ОК 6,ОК 7 ПО	<b>Раздел 3.</b> Продажа продовольственных товаров	102
У1, У2, У 3, У4, У5,У6, У7, ОК 1, ОК 2, ОК 3,ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПО	<b>Раздел 4.</b> Решение торговых ситуаций.	6
У1, У2, У3, У4, У5,У6, У7,У 8. ОК 1, ОК 3, ОК 6,ОК 7. ПО	<b>Дифференцированный зачет</b>	6
	ВСЕГО:	144

## 6.6 Содержание учебной практики ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

Наименование профессионального модуля	Номер и наименование раздела или темы	Содержание учебного материала	Объем часов	Код ЛР реализации программы воспитания
1	2	3	4	
<b>ПМ.02.</b> Продажа продовольственных товаров	Тема 02.1. Ознакомление с магазином. Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности.	Вводный инструктаж. Инструктаж по охране труда и технике безопасности, пожарной безопасности. Ознакомление с планировкой, типом магазина, обязанностями работников магазина, правилами внутреннего распорядка магазина, специализацией и формой продажи товаров. Организация рабочего места продавца. Подготовка инвентаря, оборудования и инструментов к работе. Уход за рабочим местом, инвентарем и оборудованием.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.2. Экскурсия в магазин продовольственных товаров.	Экскурсия в магазин. Составить отчет по экскурсии.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.3. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования.	Инструктаж по технике безопасности при работе на весах. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Программирование цен на электронных весах. Работа на электронных весах в режиме калькулятора.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования магазина.	Изучение основных видов современной торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить принципы выбора мебели для оснащения торговых залов магазинов различных типов. Ознакомиться с приемами эксплуатации слайсера (машина для нарезки продовольственных товаров). Освоить приемы эксплуатации мясорубок. Ознакомиться с приемами эксплуатации ручной термоупаковочной машины (термостола). Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования. Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрихкодов).	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.6. Оценка качества продовольственных товаров.	Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.7. Продажа зерномучных товаров.	Изучение ассортимента муки, макаронных изделий, круп. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.8. Продажа хлеба и хлебобулочных изделий.	Изучение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.9. Продажа плодоовощных товаров.	Изучение ассортимента плодов и овощей. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к	6	ЛР 3, 4, 13, 14

		продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		
	Тема 02.10. Продажа фруктов.	Изучение ассортимента фруктов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.11. Продажа консервированных и сушеных овощей и плодов.	Изучение ассортимента консервированных и сушеных овощей и плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.12. Продажа вкусовых товаров.	Изучение ассортимента вкусовых товаров. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.13. Продажа алкогольных напитков.	Изучение ассортимента алкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи алкогольной продукции. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.14. Продажа слабоалкогольных и безалкогольных напитков.	Изучение ассортимента слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.15. Продажа крахмала, сахара, меда.	Изучение ассортимента крахмала, сахара, меда. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.16. Продажа кондитерских изделий.	Изучение ассортимента сахаристых и мучных кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.17. Продажа какао порошка, шоколада.	Изучение ассортимента какао порошка, шоколада. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.18. Продажа конфетных изделий.	Изучение ассортимента конфетных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.19. Продажа мучных кондитерских изделий.	Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование	6	ЛР 3, 4, 13, 14

		покупателей. Изучение спроса покупателей.		
	Тема 02.20. Продажа масложировых товаров.	Изучение ассортимента. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.21. Продажа яичных товаров.	Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта, распознавание дефектов яиц. Упражнения в расшифровке и составлении маркировки на яйцах и таре. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление акта о бое, порче, ломе. Хранение и подготовка яичных товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи яиц. Обслуживание и консультирование покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.22. Продажа мяса.	Изучение ассортимента; упражнения в расшифровке маркировки мясных туш. Приемка мяса по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка мяса к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале, правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.23. Продажа мясных продуктов.	Изучение ассортимента колбасных изделий и копченостей, мясных консервов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества колбасных изделий по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.24. Продажа мясных полуфабрикатов и субпродуктов.	Изучение ассортимента мясных полуфабрикатов и субпродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества мясных полуфабрикатов и субпродуктов по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.25. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов рыбы и рыбных товаров.	Изучение отличительных признаков промысловых семейств рыб по каталогам, заполнение таблицы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6 6 6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.26. Продажа соленой, сушеной, вяленой рыбы.	Изучение ассортимента соленой, сушеной, вяленой рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.27. Продажа копченой рыбы и балычных изделий.	Изучение ассортимента соленой рыбы и балычных изделий. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.28. Продажа рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы.	Изучение ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.29. Продажа рыбных консервов и пресервов.	Изучение ассортимента рыбных консервов и пресервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и		ЛР 3, 4, 13, 14



		консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов.		
	Тема 02.30. Продажа молока, сливок, молочных консервов.	Изучение ассортимента молока, сливок, молочных консервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки молочных консервов.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.31. Продажа кисломолочных продуктов.	Изучение ассортимента кисломолочных продуктов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки кисломолочных продуктов.	6 6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.32. Продажа твердых сычужных сыров.	Изучение ассортимента твердых сычужных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.33. Продажа мягких кисломолочных, рассольных сыров.	Изучение ассортимента мягких кисломолочных, рассольных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.34. Продажа переработанных сыров, мороженого.	Изучение ассортимента переработанных сыров, мороженого. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.		ЛР 3, 4, 13, 14
	Тема 02.36. Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)" (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.	6	ЛР 3, 4, 13, 14
	Дифференцированный зачет.		6	
<b>Всего часов:</b>			<b>144</b>	

## **УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

### **6.7 Материально-техническое обеспечение учебной практики**

Реализация программы учебной практики осуществляется в Лаборатории - учебный магазин продовольственных товаров.

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской:

8. рабочие места по количеству обучающихся;
9. рабочее место мастера производственного обучения;
10. витринно-выставочное оборудование;
11. контрольно-кассовая техника;
12. комплект торгового инструментария, инвентаря;
13. персональный компьютер;
14. мультимедийная установка;
15. программное обеспечение общего и профессионального назначения;
16. комплект бланков для оформления внутренних и внешних операций в деятельности продавца;
17. комплект учебно-методической документации;
18. натуральные образцы товаров;
19. наглядные пособия (стенды, планшеты).

### **6.8 Информационное обеспечение обучения**

Основные источники:

1. Ашряпова А.Х. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров. Лабораторный практикум (СПО) Учебно-практическое пособие, КноРус, 2018, . <http://book.ru/> - электронная библиотека
2. Барышев А.Ф. Маркетинг. Учебник СПО. – М.: Академия, 2019, <http://book.ru/> - электронная библиотека
4. Моисеенко Н.С. Основы товароведения (СПО) Учебник – М.: КноРус, 2018, <http://book.ru/> - электронная библиотека

Дополнительные источники:

1. Сысоева С.В. Тренинг продажи и обслуживания покупателей в розничном магазине, - С/Пб.: Питер, 2019.
2. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир, 3-е издание - М.: Дашков и К\*, 2019.
3. Коник Н.В. Товароведение продовольственных товаров. Учебное пособие. - М.: Альфа –М: ИНФРА – М, 2019.
4. Идентификация и фальсификация продовольственных товаров. Издательство: Дашков и Ко, 2019.

Интернет-ресурсы: доступ

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

[www.garant-park.ru](http://www.garant-park.ru)

[www.vsegost.com](http://www.vsegost.com)

[www.znaytovar.ru](http://www.znaytovar.ru)

[gsen.ru](http://gsen.ru) – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

### **6.9 Общие требования к организации учебной практики**

Учебная практика по виду профессиональной деятельности Продажа продовольственных товаров по профессии **38.01.02 Продавец, контролер-кассир** направлена на формирование у студентов профессиональных умений, общих компетенций, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по указанной профессии.

Учебная практика проводится мастером производственного обучения. Формой проведения учебной практики являются учебные занятия в учебной лаборатории: Учебный магазин (мастерской продовольственных товаров).

Формой отчетности студентов о прохождении учебной практики является дневник учета учебно-производственных работ и отчёта о прохождении учебной практики, аттестационный лист по учебной практике.

## **7. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02. ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

**7.1. Содержание рабочей программы производственной практики** Рабочая программа производственной практики является частью рабочей программы профессионального модуля **ПМ.02Продажа продовольственных товаров**, разработанной в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по профессии **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**, входящей в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление, и направлена на освоение основного вида профессиональной деятельности: Продажа продовольственных товаров и соответствующих **профессиональных компетенций:**

- 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.

### **общих компетенций:**

ОК1. 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.

### **получение практического опыта:**

ПО 1. Обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.

Освоение содержания ПП.02. Производственной практики обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов реализации программы воспитания:

ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 6. Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 8. Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

## **7.2. Цель и задачи производственной практики**

Целью и задачами производственной практики является формирование профессиональных и общих компетенций, получение практического опыта по виду профессиональной деятельности Продажа продовольственных товаров.

**Количество часов на освоение содержания производственной практики: 252 часа.**

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

В результате освоения рабочей программы производственной практики профессионального модуля ПМ 02. Продажа продовольственных товаров студент должен:

**владеть первоначальным практическим опытом:**

обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.

**владеть профессиональными компетенциями:**

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.

**общими компетенциями:**

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.

## СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

### 7.3 Структура рабочей программы производственной практики

<b>Коды умений, профессиональных компетенций</b>	<b>Наименование разделов</b>	<b>Количество часов</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
ПК 2.1. ОК1.ОК2.ОК3.ОК6.	<b>Раздел 1.</b> Ознакомление с предприятием. Участие в приемке товаров по количеству и качеству.	<b>18</b>
ПК 2.2. ОК1.ОК2.ОК3.ОК6.	<b>Раздел 2.</b> Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании.	<b>54</b>
ПК 2.3. ПК 2.4. ПО1. ПО2. ОК1.ОК2.ОК3.	<b>Раздел 3.</b> Продажа продовольственных товаров, обслуживание покупателей.	<b>108</b>
ПК 2.5. ОК1.ОК2.ОК3.	<b>Раздел 4.</b> Работа на торгово-технологическом оборудовании.	<b>24</b>
ПК 2.6. ОК1.ОК2.ОК3. ОК6.ОК7.	<b>Раздел 5.</b> Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.	<b>18</b>
ПК 2.7. ОК1.ОК2.ОК3.	<b>Раздел 6.</b> Изучение покупательского спроса.	<b>24</b>
<b>ПК 2.1.ПК 2.2. ПК2.3.ПК 2.4. ПО1. ПО2.</b>	<b>Выполнение практической квалификационной работы</b>	<b>6</b>
	<b>ВСЕГО</b>	<b>252</b>

## 7.4 Содержание обучения по производственной практике

Виды работ	Коды проверяемых результатов (ПК,ОК)	Виды учебно-производственных работ (практический опыт)	Объем часов	Уровень усвоения	Код ЛР реализации программы воспитания
Раздел 1. Ознакомление с предприятием. Участие в приемке товаров по количеству и качеству от поставщиков и со склада предприятия.	ПК 2.1. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 6. ОК 1.	1.Ознакомиться с торговой организации (предприятия) по следующим показателям: тип предприятия; методы продажи товаров;виды оборудования, рекламные указатели и т.д.). 2.Принять участие в приемке товаров и контроле за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары 3.Результаты выполненной работы отразить в отчёте. зале 3.Результаты выполненной работы отразить в отчёте.	18	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
			6		
Проверять количество, качество продовольственных товаров при приемке на рабочем месте.	ПК 2.1. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 6.	1. При приемке товаров в отделе: 1.1. Подсчитывать количество товарных мест. 1.2. Проверять качество, комплектность непродовольственных товаров. 1.3. Сравнить фактические количественные характеристики с данными накладной. 1.4. Составлять заявку на товары для пополнения рабочего товарного запаса. 2. Результаты выполненной работы отразить в дневнике.	12	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Раздел 2. Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка на торговом технологическом оборудовании.	ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 6.	1. Участвовать в санитарно - гигиенической подготовке торгового-технологического оборудования. Принимать участие в подготовке продовольственных товаров к продаже. Принимать участие в размещении и выкладке товаров в торговом зале. Оформлять ценники на товары. Анализировать рациональность использования торговой мебели при	54	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
			24		
Участвовать в подготовке товаров к продаже, размещении и выкладке, в создании оптимального режима хранения продовольственных товаров.	ПК 2.2 ОК1 ОК2 ОК3	Размещение товаров. Оценивать эффективность применения приемов выкладки продовольственных товаров в торговом предприятии и ее влияние на экономические показатели торгового предприятия Результаты выполненной работы отразить в дневнике.	30	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14



Раздел 3. Продажа продовольственных товаров, обслуживание покупателей.	ПК 2.3. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7.		108	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Анализировать соответствие продажи продовольственных товаров в магазине нормативным требованиям	ПК 2.3. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7.	1. Ознакомиться с Правилами продажи продовольственных товаров в вашем магазине, установить их соответствие нормативным требованиям. Сделать заключение. 2. Участвовать в обслуживании покупателей. Устанавливать особенности продажи товаров методом самообслуживания и индивидуальным способом обслуживания. 3. Анализировать соблюдение сотрудниками торгового зала магазина требований ФЗ «О защите прав потребителей» при продаже, обмене товаров, при выполнении расчета с покупателями. 4. Проанализировать выполнение сотрудниками торгового зала правил культуры торгового обслуживания, сохранности товарно-материальных ценностей. 5. Результаты выполнения заданий кратко отразить в отчёте.	12	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Продавать различные группы продовольственных товаров, обслуживать покупателей, предоставлять им достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров.	ПК 2.3. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7.	1. При продаже продовольственных товаров использовать алгоритм: -встречать покупателя; -выявлять спрос намерений, предпочтений; -предоставлять покупателю достоверную информацию о пищевой ценности, вкусовых особенностях и других -потребительских свойствах товара -упаковывать товар.	72	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Принимать участие в решении производственных ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей.		2.Оформлять товарный чек. 3.Принимать участие в решении производственных ситуаций, возникающих в процессе обслуживания покупателей. Анализировать ситуации, осуществлять профессионально грамотный подход к ее решению, используя ФЗ «О защите прав потребителей» 4.Изучать покупательский спрос. Проводить анкетирование. 5.В отчёте отразить: -этапы продажи реализуемых продовольственных товаров и -определить их особенности. -предпочтения покупателей при выборе товаров (торговые марки, производители). -рейтинг популярности производителей и видов продовольственных товаров.	6		ЛР 2, 6, 8, 13, 14

		-результаты решения производственных ситуаций.			
Соблюдать режим хранения товаров в торговом зале и подсобных помещениях	ПК 2.4 ОК1 ОК2 ОК3 ОК7	Соблюдать условия и сроки хранения продовольственных товаров в торговом зале (в холодильных витринах, в морозильных камерах, на багетах, горках, стеллажах и т. п.). Соблюдая сроки реализации, своевременно осуществлять ротацию товаров, расположенных на торгово-технологическом оборудовании. Результаты выполненной работы отразить в дневнике.	18	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Раздел 4. Работа на торгово-технологическом оборудовании Подготавливать и выполнять работу на торгово-технологическом оборудовании.	ПК 2.5. ОК 2. ОК 3. ОК 7.	1.Приводить виды немеханического оборудования торгового зала в надлежащее санитарное состояние. 2.Соблюдать безопасность труда при санитарной обработке торгового оборудования. 3.Выполнять расфасовку и упаковку товаров на вакуумно-упаковочном оборудовании. 4.Осуществлять загрузку продовольственных товаров в холодильные прилавки, морозильные камеры, охлаждаемые шкафы с учетом соблюдения правил товарного соседства, санитарно-гигиенических требований и режима хранения. 5.Результаты выполнения заданий отразить в отчёте.	24		ЛР 2, 6, 8, 13, 14
			12	3	
				3	
Подготавливать и выполнять работу на весоизмерительном оборудовании.	ПК 2.5. ОК 1. ОК 2. ОК 3.	видов продовольственных товаров на весоизмерительном оборудовании. Результаты выполненной работы отразить в отчёте.	12	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Раздел 5. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.			18	3	
Контролировать сохранность товарно-материальных ценностей.	ПК 2.6 ОК1 ОК2 ОК3 ОК6 ОК7	1. Принять участие в проведении инвентаризации товаров в торговом зале магазина. Порядок проведения инвентаризации в магазине отразить в дневнике в виде схемы или таблицы. 2. Проанализировать содержание деятельности сотрудников торгового зала по сохранности товарно-материальных ценностей. Результаты выполнения заданий отразить в дневнике.	18	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
Раздел 6. Изучение покупательского спроса. Выявлять покупательский спрос.	ПК 2.7 ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК5 ОК6	1. Принять участие в изучении спроса покупателей. 2. Выявить покупательский спрос на товары реализуемые на предприятии. 3.Проанализировать результаты исследования покупательского спроса(удовлетворённость покупателей ассортиментом товаров на предприятии). 4.Результаты выполненной работы отразить в отчёте.	24	3	ЛР 2, 6, 8, 13, 14
		Выполнение практической квалификационной работы	6	3	
		ВСЕГО по производственной практике ПМ.02	252		

## УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

**7.5 Материально-техническое обеспечение** Производственная практика проводится концентрированно на предприятиях и организациях розничной торговли на основе договоров между Организационными и образовательным Учреждением.

### **7.6 Информационное обеспечение обучения.**

Основные источники:

1. Ашряпова А.Х. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров. Лабораторный практикум (СПО) Учебно-практическое пособие, КноРус, 2018, <http://book.ru/> - электронная библиотека
2. Барышев А.Ф. Маркетинг. Учебник СПО. – М.: Академия, 2019
3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) (для СПО) Учебник, КноРус, 2018, <http://book.ru/> - электронная библиотека
4. Саенко О.Е., Данильченко С.А. Приготовление, оформление и подготовка к реализации хлебобулочных, мучных кондитерских изделий разнообразного ассортимента (для СПО) Учебник, КноРус, 2018. <http://book.ru/> - электронная библиотека
5. Моисеенко Н.С. Основы товароведения (СПО) Учебник – М.: КноРус, 2018.
6. Лифиц И.М. Теоретические основы товароведения (СПО) Учебник – М.: КноРус, 2019.

Дополнительные источники:

7. Сысоева С.В. Тренинг продажи и обслуживания покупателей в розничном магазине, - С/Пб.: Питер, 2019
8. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир, 3-е издание - М.: Дашков и К\*, 2019
10. Коник Н.В. Товароведение продовольственных товаров. Учебное пособие. - М.: Альфа – М: ИНФРА – М, 2019
11. Идентификация и фальсификация продовольственных товаров. Издательство: Дашков и Ко, 2019 г

Интернет-ресурсы: доступ

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

[www.garant-park.ru](http://www.garant-park.ru)

[www.vsegost.com](http://www.vsegost.com)

[www.znaytovar.ru](http://www.znaytovar.ru)

[www.gsen.ru](http://www.gsen.ru) – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

### **7.7 Общие требования к организации производственной практики**

Производственная практика профессионального модуля **ПМ.02**

**Продажа продовольственных товаров** по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир проводится на предприятиях торговли под руководством мастера производственного обучения и руководителя практики от предприятия на основе договоров, заключаемых между Учреждением и Организацией.

Обязательным условием допуска студента к производственной практике является освоение программы учебной практики в рамках данного профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров.

Формой проведения производственной практики является производственная деятельность студентов на предприятиях торговли в составе бригад квалифицированных рабочих.

Формой отчетности студентов о прохождении производственной практики является дневник учета учебно-производственных работ по производственной практике, характеристика профессиональной деятельности, аттестационный лист.

## КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие приемки товаров по количеству и качеству требованиям Инструкций П6 и П7;</li> <li>- правильность использования стандартных показателей при определении качества отдельных групп товаров;</li> <li>- правильность определения качества продовольственных товаров;</li> <li>- правильность и точность определения количества поступившего товара;</li> <li>- правильность расшифровки содержания товарной маркировки продовольственных товаров.</li> </ul>	Наблюдение, контроль и экспертная оценка выполнения самостоятельной работы студентов в период производственной практики. Беседа, наблюдение и оценка уровня освоения профессиональных и общих компетенций в процессе сдачи дифференцированного зачета по производственной практике.
ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, их размещение и выкладку.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие предпродажной подготовки продовольственных товаров Правилам торговли;</li> <li>- соответствие выполнения размещения и выкладки продовольственных товаров Правилам торговли;</li> <li>- соответствие выполнения санитарных норм и правил при подготовке, размещении и выкладке товаров установленным требованиям.</li> </ul>	Наблюдение, контроль и экспертная оценка выполнения самостоятельной работы студентов в период производственной практики. Беседа, наблюдение и оценка уровня освоения профессиональных и общих компетенций в процессе сдачи дифференцированного зачета по производственной практике.
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавание групп, подгрупп и видов продовольственных товаров в соответствии с существующей классификацией;</li> <li>- определение качества продовольственных товаров в соответствии с требованиями стандартов;</li> <li>- соответствие обслуживания Покупателей Правилам торговли; ФЗ «О защите прав потребителей»;</li> <li>- консультирование покупателей о пищевой ценности продуктов</li> </ul>	Наблюдение, контроль и экспертная оценка выполнения самостоятельной работы студентов в период производственной практики. Беседа, наблюдение и оценка уровня освоения профессиональных и общих компетенций в процессе сдачи дифференцированного зачета по производственной практике.
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие определения показателей качества реализуемых товаров требованиям стандарта.</li> <li>- соответствие соблюдения сроков реализации товаров содержанию товарной маркировки, требованиям НТД.</li> <li>- установление соответствия условий хранения товаров требуемому режиму.</li> </ul>	Наблюдение, контроль и экспертная оценка выполнения самостоятельной работы студентов в период производственной практики. Беседа, наблюдение и оценка уровня освоения профессиональных и общих компетенций в процессе сдачи дифференцированного зачета по производственной практике.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и Руководством по эксплуатации.</li> <li>-соответствие подготовки к работе весоизмерительного оборудования Правилам их эксплуатации;</li> <li>- соответствие правильности взвешивания на весах различной марки требованиям Инструкции по эксплуатации.</li> <li>- соответствие подготовки к работе и использования немеханического и механического оборудования правилам их эксплуатации.</li> </ul>	Наблюдение, контроль и экспертная оценка выполнения самостоятельной работы студентов в период производственной практики. Беседа, наблюдение и оценка Уровня освоения профессиональных и общих компетенций в процессе сдачи дифференцированного зачета по производственной практике.
ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно - материальных ценностей.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Выполнение операций по сохранности товарно-материальных ценностей в соответствии с требованиями нормативно технической документации.</li> <li>-правильность оформления документов по инвентаризации товаров.</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка профессиональной деятельности студентов самостоятельной работы в период производственной практики;
ПК2.7.Изучать спрос покупателей	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Обоснованность выбора методов исследования покупательского спроса.</li> <li>- анализ результатов исследования покупательского спроса.</li> </ul>	Наблюдение и экспертная оценка профессиональной деятельности студентов в период производственной практики;