

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


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

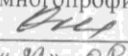
Профессия 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Рабочая программа учебной практики составлена в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013 г. №723.

Разработчик:

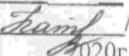
Семина Елена Александровна – преподаватель дисциплин профессионального цикла/мастер ГАПОУ Тюменской области «Ишимский многопрофильный техникум»

Рассмотрено на заседании ЦК
Протокол № 1 от «18» 08 2020г.
Председатель ЦК  /Н.А. Каликина/

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УПР
ГАПОУ ТО «Ишимский
многопрофильный техникум»
 Н.В. Осипенко
«29» 08 2020г.



СОГЛАСОВАНО
Викуловское РайПО

Прудников Е.С. //
«29» 08 2020г.

СОДЕРЖАНИЕ:

Паспорт рабочей программы учебной практики	3
Результаты освоения программы учебной практики	6
Тематический план и содержание учебной практики	7
Условия реализации программы учебной практики	9
Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа учебной практики является частью программы профессионального обучения подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир в части освоения квалификаций:

- продавец продовольственных товаров,

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров.

Рабочая программа учебной практики может быть использована при прохождении учебной практики по ПМ.02 Продажа продовольственных товаров, в дополнительном профессиональном образовании и в программах повышения квалификации и переподготовки по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров»

1.2. Цели и задачи учебной практики:

Формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей СПО по основному виду профессиональной деятельности для освоения рабочей профессии, обучения трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих профессиональных компетенций по избранной профессии.

1.3. Требования к результатам освоения учебной практики.

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

ВПД	Требования к умениям
обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none">- Составлять ассортиментный перечень товаров для магазинов, используя группы, виды, разновидности товаров;- Составлять акт на порчу, бой товара и акта о переоценке товара- Принимать товары согласно сертификатов соответствия, регистров сертификатов и декларации соответствия;- Оценивать качество товара по органолептическим показателям;- Выполнять приемку алкогольной продукции по сопроводительным документам;- Выполнять работы по взвешиванию продовольственных товаров на весах различных марок;- Выявлять причины несложных неисправностей торгового оборудования, устранять мелкие неисправности;- Размещать продовольственные товары, согласно товарного соседства;- Оформлять товарные чеки на товары.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

Всего - 144 часа, в том числе:

В рамках освоения МДК.02.01. – 144 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля СПО ППКРС по основному виду профессиональной деятельности (ВПД):

- обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров; необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

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

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей	Кол-во часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Кол-во часов по темам
1	2	3	4	5	6
ПК 2.1-ПК2.7	ПМ.02 Продажа продовольственных товаров МДК 02.01 Розничная торговля продовольственными товарами	144	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.	Тема 1.1 Ознакомление с магазином. Прохождение инструктажей по ОТ и ТБ	8
			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.	Тема 1.2 Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования.	12
			Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия.	Тема 1.3 Составление товарного отчета.	12
			Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	Тема 1.4 Оценка качества продовольственных товаров.	12
			Изучение ассортимента плодов и овощей. 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.	Тема 1.5 Продажа плодоовощных товаров	16
			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.	Тема 1.6 Продажа зерномучных товаров	12
			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.	Тема 1.7 Продажа хлеба и хлебобулочных изделий	12
			Изучение ассортимента вкусовых товаров. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов.	Тема 1.8 Продажа вкусовых товаров	12

		Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.		
		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.	Тема 1.9 Продажа алкогольных и безалкогольных напитков	12
		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.	Тема 1.10 Продажа кондитерских изделий	16
		Изучение ассортимента. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	Тема 1.11 Продажа пищевых жиров	12
		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	Тема 1.12 Продажа яичных товаров	12
		Изучение ассортимента; упражнения в расшифровке маркировки мясных туш. Приемка мясных товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка мясных товаров к продаже.	Тема 1.13 Продажа мясных товаров	16
		Изучение отличительных признаков промысловых семейств рыб по каталогам, заполнение таблицы. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	Тема 1.14 Продажа рыбных товаров	16
		Изучение ассортимента молочных товаров. 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. Изучение ассортимента сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале.	Тема 1.15 Продажа молочных товаров	16
		Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. Заполнить инвентаризационную опись-акт.	Тема 1.16 Инвентаризация товаров и тары	12

			Решение тестов. Решение ситуационных задач	Тема 1.17 Решение торговых ситуаций	4
				1.18 Дифференцированный зачет	4
	Всего часов	144			

3.2. Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
ПМ.02 Продажа продовольственных товаров МДК 02.01 Розничная торговля продовольственными товарами		144	
Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров. Инструктаж по безопасным условиям труда. Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка. Правила продажи.			
Тема 1.1 Экскурсия в магазин непродовольственных товаров.	Содержание: 1. Ознакомление с продовольственным магазином. 2. Инструктаж по безопасным условиям труда	12	2
Тема 1.2 Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования.	Содержание: 1. Изучение видов и типов торгового и технологического оборудования. 2. Взвешивание одиночных покупок. 3. Взвешивание товаров в таре.	12	3
Тема 1.3 Составление товарного отчета.	Содержание: 1. Составление товарного отчета. 2. Составление отчета по таре. 3. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия.	12	3
Тема 1.4 Оценка качества продовольственных товаров.	Содержание: 1. Определение пищевой ценности продовольственных товаров. 2. Расчет энергетической ценности продуктов. 3. Определение факторов, влияющих на качество.	12	3
Тема 1.5 Продажа плодоовощных товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Размещение и выкладка в торговом зале. 3. Консультация покупателей	12	3
Тема 1.6 Продажа зерномучных товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	12	3

Тема 1.7 Продажа хлеба и хлебобулочных изделий	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2.Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4.Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3
Тема 1.8 Продажа вкусовых товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2.Размещение и выкладка в торговом зале. 3.Оформление ценников 4. Консультация покупателей 5. Правила продажи	6	3
Тема 1.9 Продажа алкогольных и безалкогольных напитков	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2.Размещение и выкладка в торговом зале. 3.Оформление ценников 4. Консультация покупателей 5. Правила продажи	6	3
Тема 1.10 Продажа кондитерских изделий	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2.Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4.Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3
Тема 1.11 Продажа пищевых жиров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4.Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3
Тема 1.12 Продажа яичных товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4.Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3
Тема 1.13 Продажа мясных товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4.Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3

Тема 1.14 Продажа рыбных товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3
Тема 1.15 Продажа молочных товаров	Содержание: 1. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. 2. Хранение и подготовка товаров к продаже. 3. Размещение и выкладка в торговом зале. 4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	6	3
Тема 1.16 Инвентаризация товаров и тары	Содержание: 1. Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. 2. Заполнить инвентаризационную опись-акт.	12 6 6	3
Тема 1.218 Заполнение документов	Содержание: 1. Заполнение документов	6 6	3
ИТОГО		144	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие лаборатории «Учебный магазин» на базе учебного заведения.

Оснащение:

1. Оборудование: витрины, прилавки, весы электронные настольные ВЕ – 15 ТЕ.2, ККМ «ЭКР 2102 К»;
2. Инструменты и приспособления: доски разделочные, ножи, совки, плечики, стаканы под сыпучие товары;
3. Средства обучения:
 - А) наглядные пособия:
 - законодательные акты;
 - нормативная документация;
 - каталоги;
 - плакаты;
 - инструкции по технике безопасности;
 - мультимедийные презентации;
 - Б) инвентарь для подготовки к продаже и продажи товаров;
 - В) натуральные образцы продовольственных и непродовольственных товаров;
 - Г) информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и др.

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения и/или преподавателями профессионального цикла.

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь квалификационный разряд по профессии на 1-2 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 профессионального модуля обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<ul style="list-style-type: none">- Составлять ассортиментный перечень товаров для магазинов, используя группы, виды, разновидности товаров;- Составлять акт на порчу, бой товара и акта о переоценке товара- Принимать товары согласно сертификатов соответствия, регистров сертификатов и декларации соответствия;- Оценивать качество товара по органолептическим показателям;- Выполнять приемку алкогольной продукции по сопроводительным документам;- Выполнять работы по взвешиванию продовольственных товаров на весах различных марок;- Выявлять причины несложных неисправностей торгового оборудования, устранять мелкие неисправности;- Размещать продовольственные товары, согласно товарного соседства;- Оформлять товарные чеки на товары.	Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет