

Департамент образования и науки Тюменской области

ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

ПМ.01 Продажа непродовольственных 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 [подпись] /Н.А. Каликина/

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УПР

ГАПОУ ТО «Ишимский
многопрофильный техникум

[подпись] Н.В. Осипенко
«29» 08 2020г.

Согласовано:

Викуловское РайПО

[подпись] Прудников Е.С.
«29» 08 2020 г.



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 непродовольственных товаров,

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров;

Рабочая программа учебной практики может быть использована при прохождении учебной практики по ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров, в дополнительном профессиональном образовании и в программах повышения квалификации и переподготовки по профессии рабочего Продавец непродовольственных товаров.

1.2. Цели и задачи учебной практики:

Формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модуля 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 непродовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none">- Идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно- меховых, овчинно-шубных хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно косметических, культурно-бытового назначения);- Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;- Расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;- Идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;- Производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;- Производить взвешивание товаров отдельных товарных групп.- Оформлять товарные чеки на товары.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

Всего - 288 часов, в том числе:

В рамках освоения МДК.01.01. – 288 часов

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 непродовольственных товаров; необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 1.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ОК. 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК.2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК.3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК.4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК.5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК.6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК.7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК.8.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Код 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 1.1-ПК1.4	ПМ 01 Продажа непродовольственных товаров МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами	288	Ознакомление с непродовольственным магазином. Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров.	Тема 1.1 Экскурсия в магазин непродовольственных товаров.	12
			Инструктаж по безопасным условиям труда. Изучить виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи непродовольственных товаров. Отработать навыки взвешивания непродовольственных товаров на настольных и электронных весах.	Тема 1.2 Подготовка к работе и эксплуатация торгового технологического оборудования. Инструктаж по ОТ и ТБ	6
			Изучение ассортимента текстильных товаров. Приемка товаров по количеству и качеству. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Оформление ценников. Отмеривание разных видов тканей, их нарезка, упаковка.	Тема 1.3 Продажа текстильных товаров	12
			Изучение ассортимента швейно-трикотажных товаров. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Оформление ценников. Отмеривание разных видов тканей и их нарезка, упаковка.	Тема 1.4 Продажа швейно-трикотажных товаров	12
			Изучить ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров по каталогам и натуральным образцам. Изучить правила приемки	Тема 1.5 Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров	12

			меховых изделий, оценку качества, маркировку, упаковку, условия хранения. Изучить особенности обслуживания покупателей меховых товаров.		
			Изучить ассортимент мужской, женской и детской обуви. Приемка обуви по количеству. Освоить приемы осмотра обуви. Оценить качество. Расшифровать маркировку. Подготовка к продаже. Правила ухода за обувью.	Тема 1.6 Продажа кожаных-обувных товаров	12
			Изучение ассортимента кожгалантерейных изделий, текстильной, металлической и пластмассовой галантереи. Приемка по количеству и качеству. Завязывание галстуков.	Тема 1.7 Продажа галантерейных товаров	12
			Изучение ассортимента и показателей качества, особенности маркировки, упаковки, хранения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Комплектование и оформление подарочных наборов. Оформление ценников на товары.	Тема 1.8 Продажа парфюмерно-косметических товаров	12
			Изучение ассортимента стеклянных и керамических изделий. Приемка по количеству и качеству. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение, транспортировка изделий.	Тема 1.9 Продажа силикатных товаров	12
			Изучение ассортимента и оценка качества металлохозяйственных товаров. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.	Тема 1.10 Продажа металлохозяйственных товаров	12
			Изучение ассортимента и оценка качества товаров из пластмасс. Особенности маркировки пластмассовых изделий. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.	Тема 1.11 Продажа товаров из пластмасс	12
			Изучение ассортимента бытовых химических товаров.	Тема 1.12 Продажа товаров	12

			Безопасность, упаковка, маркировка и хранение бытовых химических товаров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	бытовой химии	
			Изучение ассортимента технически-сложных товаров бытового назначения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.	Тема 1.13 Продажа электробытовых товаров	12
			Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников.	Тема 1.14 Продажа культтоваров	12
			Изучение по каталогам ассортимента мебельных товаров. Приемка по качеству, маркировка, упаковка, хранение мебели. Подготовка к продаже и размещение мебели в торговом зале. Правила продажи. Решение задач.	Тема 1.15 Продажа мебельных товаров	12
			Изучение по каталогам ассортимента строительных товаров. Приемка по количеству и качеству, маркировка, упаковка, хранение. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Решение задач.	Тема 1.16 Продажа строительных товаров	12
			Изучить ассортимент ювелирных товаров и часов по каталогам. Требования к качеству ювелирных изделий. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода за ювелирными изделиями.	Тема 1.17 Продажа ювелирных товаров и часов	18
			Изучить ассортимент художественных изделий и сувениров по каталогам. Требования к качеству. Особенности продажи художественных изделий и сувениров. Упаковывание,	Тема 1.18 Продажа художественных изделий и сувениров.	18

			расшифровка маркировки, правила ухода.		
			Оформление накладных, приходного кассового ордера, акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей, акта об уценке лоскута, акта о перемеривании тканей. Составление товарного отчета.	Тема 1.19 Оформление отчетной документации	24
			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.	Тема 1.20 Изучение Закона "О защите прав потребителей".	18
			Решение тестов. Решение торговых ситуаций.	Тема 1.21 Решение торговых ситуаций	22
				Тема 1.22 Дифференцированный зачет.	4

3.2. Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами		288	
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. Изучить виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи непродовольственных товаров. Отработать навыки взвешивания непродовольственных товаров на настольных и электронных весах. Изучение ассортимента непродовольственных товаров. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Оформление ценников. Отмеривание разных видов тканей и их нарезка, упаковка.			
Тема 1.1 Экскурсия в магазин непродовольственных товаров.	Содержание: 1. Ознакомление с непродовольственным магазином.	12	2
Тема 1.2 Подготовка к работе и эксплуатация торгового технологического оборудования. Инструктаж по ОТ и ТБ	Содержание: 1. Инструктаж по безопасным условиям труда 2. Изучение видов и типов торгового и технологического оборудования.	6 3 3	3
Тема 1.3 Продажа текстильных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Отмеривание разных видов тканей, их нарезка, упаковка.	12 2 4 2	3

	4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	2 2	
Тема 1.4 Продажа швейно-трикотажных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Размерная типология 4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.5 Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода 4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.6 Продажа кожаных-обувных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода за обувью 4. Оформление ценников 5. Консультация покупателей	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.7 Продажа галантерейных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Оформление ценников 4. Консультация покупателей	12 2 4 4 2	3
Тема 1.8 Продажа парфюмерно-косметических товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Консультация покупателей 4. Оформление ценников	12 2 4 2 4	3
Тема 1.9 Продажа силикатных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.10 Продажа металлохозяйственных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 4 2 2 2	3
Тема 1.11 Продажа товаров из пластмасс	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 4 2 2 2	3
Тема 1.12 Продажа товаров бытовой химии	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.13 Продажа электробытовых товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила эксплуатации и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.14 Продажа культтоваров	Содержание: 1. Правила выкладки	12 2	3

	2. Расшифровка маркировки 3. Правила хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	2 4 2 2	
Тема 1.15 Продажа мебельных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.16 Продажа строительных товаров	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	12 2 2 4 2 2	3
Тема 1.17 Продажа ювелирных товаров и часов	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	18 2 4 4 4 4	3
Тема 1.18 Продажа художественных изделий и сувениров.	Содержание: 1. Правила выкладки 2. Расшифровка маркировки 3. Правила ухода и хранения 4. Консультация покупателей 5. Оформление ценников	18 2 4 4 4 4	3
Тема 1.19 Оформление отчетной документации	Содержание: 1. Оформление накладных, приходного кассового ордера. 2. Оформление акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей. 3. Оформление акта об уценке лоскута, акта о перемеривании тканей. 4. Составление товарного отчета.	24 6 6 3 3	3
Тема 1.20 Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Содержание: 1. Изучение статей закона 2. Решение ситуационных задач. 3. Решение торговых ситуаций.	18 6 6 6	3
Тема 1.21 Решение торговых ситуаций	Содержание: 1. Решение тестов. 2. Решение торговых ситуаций. 3. Решение ситуационных задач.	18 6 6 6	3
Тема 1.22 Дифференцированный зачет.		2	3

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"> - Идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно- меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения); - Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - Расшифровывать маркировку, клеймение, символы по уходу; -Идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; - Производить подготовку к работам весоизмерительного оборудования; - Производить взвешивание товаров отдельных товарных групп. - Оформлять товарные чеки на товары. 	<p>Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет</p>