

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ГАПОУ ИО «ЗАПТ»
_____ А.В. Козьмин
«_____» _____ 2021г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

п.Залари,2021

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования, «Продавец, контролер-кассир»

Организация-разработчик: ГАПОУ ИО «ЗАПТ» «Заларинский агропромышленный техникум»

Разработчик:

Матвеева Н.М. мастер производственного обучения ГАПОУ ИО «ЗАПТ»

Рецензент:

(от работодателя)

Заларинское ПОСПО, Председатель
Л.И.

Багалинская

Рассмотрена и одобрено
на заседании методической комиссии
(Протокол № _____ от _____ г.)

Председатель комиссии: Аникина А.В./_____ /

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии **38.01.02. Продавец, контролер-кассир**

в части освоения квалификаций:

Продажа продовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

ПК 2.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 2.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. Соблюдение правил эксплуатации торгово-технологического оборудования. Безошибочная подготовка рабочего места к работе

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. Проверка соответствия данных бухгалтерского учета по наличию товаров с фактическим количеством
Своевременное составление товарного отчета

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

Анкетирование покупателей

Изучение ассортимента и классификации товаров продовольственной группы

Рабочая программа учебной практики может быть использована:

продавец продовольственных товаров; продавец непродовольственных товаров;
контролер-кассир

1.2. Цели и задачи учебной практики: формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений, в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности для освоения рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии.

иметь практический опыт: обслуживания покупателей, продажи различных групп продовольственных товаров;

Требования к результатам освоения учебной практики

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

ВПД	Требования к умениям
ПМ.02. продажа продовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none">– идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодо - 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

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

Всего - 360 часа, в том числе:

В рамках освоения ПМ 02. 360 - часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД),
продажа продовольственных товаров
необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Код	Наименование результата освоения практики
ПК 2.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики продовольственных товаров.
ПК 2.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 2.3	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 2.4	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.
ПК 2.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. Соблюдение правил эксплуатации торгово-технологического оборудования. Безошибочная подготовка рабочего места к работе
ПК.2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. Проверка соответствия данных бухгалтерского учета по наличию товаров с фактическим количеством Своевременное составление товарного отчета
ПК.2.7	Изучать спрос покупателей. Анкетирование покупателей Изучение ассортимента и классификации товаров продовольственной группы
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	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ОК. 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК. 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. Эффективность, бесконфликтность, этичность норм общения при взаимодействии с преподавателями, мастерами и руководителями практики
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). Способность и обоснованность применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5	6
ПК	ПМ 02 Продовольственные товары	360	<p>Ознакомление студентов с правилами торговли, с обязанностями продавца продовольственных товаров. Режимом работы и правилами внутреннего трудового распорядка.</p> <p>Оплата труда продавцов.</p> <p>Материальная ответственность продавцов.</p> <p>Ознакомление с основными правилами и инструкциями по охране труда и их выполнениями.</p> <p>Соблюдение пожарной безопасности. Санитария и гигиена.</p> <p>Знакомство с торговыми предприятиями, торговыми залами и подсобными помещениями, ознакомление с торговым инвентарем, вес измерительным оборудованием, холодильным оборудованием.</p> <p>Организация рабочего места продавца.</p> <p>Знакомство с ассортиментом продовольственных товаров. С правилами и способами размещения и выкладки товаров в торговых залах и в складских помещениях на торговом</p>	Тема 1.1 Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже рекламно – информационная работа в магазинах.	6
				Тема 1.2 Эксплуатация и оснащение торгового технологического оборудования для продажи продовольственных товаров.	8
				Тема 1.3 Распознавание ассортимента и продовольственных товаров.	8
				Тема 1.4. Подготовка, размещение и выкладка продовольственных товаров в торговом зале.	8
				Тема 1.5 Подготовка хранения товаров и подготовка товаров к продаже.	6
				Тема 1.6 Размещение и выкладка отдельных видов товаров на торговом оборудовании.	6
				Тема 1.7 Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных видов продовольственных товаров.	16

			оборудовании. Оформление ценников на товар.	Тема 1.8 Учет и отчетность товарно-материальных ценностей в магазине.	8
			Отработка приемов работы продавца при приемке продовольственных товаров по количеству и качеству. Изучение и оформление сопроводительных документов при приемке товаров. Распознавание качества поступивших товаров по внешним признакам (органолептическим методом).	Тема 1.9 Обслуживание покупателей зерномучных товаров.	28
				Тема 1.10 Обслуживание вкусовых товаров	36
				Тема 1.11 Обслуживание покупателей плодоовощных товаров.	36
				Тема 1.12 Обслуживание покупателей ассортимента и технология продажи кондитерских товаров. Крахмал. Сахар. Мёд.	44
				Тема 1.13 Обслуживание покупателей молочных товаров.	48
				Тема 1.14 Обслуживание покупателей пищевых жиров.	22
				Тема 1.15 Обслуживание покупателей мяса и мясных товаров.	30
				Тема 1.16 Обслуживание покупателей яиц и яичных продуктов.	6
				Тема 1.17 Обслуживание покупателей рыбы и рыбных товаров.	30
				Дифференцированный зачет	6
ВСЕГО					360

3.2. Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 02. Продовольственные товары.	Содержание	360	
Тема 1.1 Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже рекламно – информационная работа в магазинах.	<p>Ознакомление студентов с правилами торговли, с обязанностями продавца продовольственных товаров. Режимом работы и правилами внутреннего трудового распорядка. Оплата труда продавцов. Материальная ответственность продавцов.</p> <p>Организация рабочего места продавца в соответствии с правилами охраны труда. Освоение правил, способов и принципов размещения и выкладки на немеханическом оборудовании подсобных, складских помещений и торговых залов.</p> <p>Подготовка товаров к продаже рекламно – информационная работа в магазинах</p>	6	
Тема 1.2 Эксплуатация и оснащение торгово-технологического оборудования для продажи продовольственных товаров.	<p>Ознакомление с основными правилами и инструкциями по охране труда и их выполнениями.</p> <p>Соблюдение пожарной безопасности. Санитария и гигиена.</p> <p>Выбор торгового инвентаря и торгово - технологического оборудования для продажи продовольственных товаров в магазине и его обоснованность.</p> <p>Подготовка вес измерительного оборудования к работе, устройство весов, установка весов по уровню.</p> <p>Подготовка рабочего места для фасовки.</p>	8	
Тема 1.3 Распознавание ассортимента продовольственных товаров.	<p>Ознакомление с торговым инвентарем, вес измерительным оборудованием, холодильным оборудованием в торговых залах и подсобных помещениях. Организация рабочего места продавца.</p> <p>Знакомство с ассортиментом продовольственных товаров.</p> <p>С правилами и способами размещения и выкладки товаров в торговых залах и в складских помещениях на торговом оборудовании. Оформление ценников на товар.</p>	8	

<p>Тема 1.4. Подготовка, размещение и выкладка продовольственных товаров в торговом зале.</p>	<p>Приемка непродовольственных товаров по количеству и качеству, согласно инструкции П-6, П-7. Определение брака непродовольственных товаров. Составление актов на товар, пришедший в полную или частичную негодность. Оформление ценника на товар. Оформление первичных документов: товарно-транспортной накладной, товарной накладной, сертификатами и другими торговыми документами. Проведение инвентаризации и оформление документов по итогам.</p>	8	
<p>Тема 1.5 Подготовка хранения товаров и подготовка товаров к продаже.</p>	<p>Отработка приемов работы продавца при фасовке и взвешивании продовольственных товаров. Оформление подарочных наборов из продовольственных товаров. Размещение продовольственных товаров на хранение соблюдая условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых товаров.</p>	6	
<p>Тема 1.6 Размещение и выкладка отдельных видов товаров на торговом оборудовании.</p>	<p>Отработка приемов выкладки продовольственных товаров на торговом оборудовании разными способами, соблюдая правила товарного соседства. Размещение товаров с использованием основ дизайна и мерчандайзинга. Оформление витрин холодильного оборудования, соблюдая правила товарного соседства. Оформление ценника на товар.</p>	6	
<p>Тема 1.7 Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных видов продовольственных товаров.</p>	<p>Обслуживание покупателей с соблюдением закона «О защите прав потребителей» и правил торговли. Обслуживание покупателей с использованием калькуляторов, весового и кассового оборудования, торгового инвентаря. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах продовольственных товаров. Обслуживание покупателей с использованием психологических и коммуникативных</p>	8	
	<p>способностей (предотвращение конфликтных ситуаций, проявление сдержанности, демонстрация доброжелательного отношения к покупателям). Культура обслуживания покупателей. Подарочная упаковка товаров. Изучение покупательского спроса. Правила обмена и возврата продовольственных товаров. Решение торговых ситуаций.</p>	8	
<p>Тема 1.8 Учет и отчетность товарно-материальных</p>	<p>Оформление и подсчет отчетных документов (приходные и расходные накладные, счет-фактуры, акты на списание, акты на переоценку и уценку товара). Составление товарно-денежного отчета по итогам.</p>	8	

ценностей в магазине.	Проведение инвентаризации по отделам.		
Тема 1.9 Обслуживание покупателей зерномучных товаров.	<p>Крупы. Распознавание ассортимента круп. Приемка по количеству и качеству. Пищевая ценность, ассортимент, маркировка, требование к качеству, сорта, условия хранения. Определение видов крупы, органолептическая оценка качества крупы. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже. Фасовка, размещение на хранение и выкладка зерномучных товаров(крупы). Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях крупы. Обслуживание покупателей и продажа зерномучных товаров(крупы).</p>	6	
	<p>Мука. Распознавание ассортимента муки. Приемка по количеству и качеству. Пищевая ценность, ассортимент, маркировка, требование к качеству, сорта, условия хранения. Определение видов и сорта ржаной и пшеничной муки по представленным образцам и стандартам. Составление таблицы показателей качества муки. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже. Фасовка, размещение на хранение и выкладка зерномучных товаров(муки). Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях крупы. Обслуживание покупателей и продажа зерномучных товаров(муки).</p>	6	
	<p>Хлеб и хлебобулочные изделия, бараночные изделия, сухари. Распознавание ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий, бараночные изделия, сухари. Приемка по количеству и качеству. Пищевая ценность, ассортимент, маркировка, требование к качеству, сорта, условия хранения. Определение видов хлеба и хлебобулочных изделий, бараночные изделия, сухари по представленным образцам и стандартам. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях хлеба и хлебобулочных изделий. Пищевая ценность, ассортимент, требование к качеству, дефекты и болезни хлеба, условия и сроки хранения. Обслуживание покупателей и продажа хлеба и</p>	8	

	хлебобулочных изделий.		
	<p>Макаронные изделия. Определение видов и сорта макаронных изделий. Органолептическая оценка качества макаронных изделий. Составление таблицы показателей качества макаронных изделий. Пищевая ценность, классификация, ассортимент, маркировка, требование к качеству, сорта, условия хранения. Обслуживание покупателей и продажа макаронных изделий.</p>	8	
Тема 1.10 Обслуживание вкусовых товаров	<p>Чай и чайные напитки. Распознавание ассортимента чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка чая и чайных напитков товарами разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах вкусовых товаров. Обслуживание покупателей и продажа вкусовых товаров.</p>	8	
	<p>Кофе и кофейные напитки. Распознавание ассортимента кофе и кофейных напитков. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка кофе и кофейных напитков разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах вкусовых товаров. Обслуживание покупателей и продажа вкусовых товаров</p>	6	
	<p>Приправы и соусы. Распознавание ассортимента приправ и соусов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка приправ, соусов разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах вкусовых товаров. Обслуживание покупателей и продажа вкусовых товаров</p>	6	
	<p>Пряности. Распознавание ассортимента пряностей. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка пряностей разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах вкусовых товаров. Обслуживание покупателей и продажа вкусовых товаров.</p>	8	

	<p>Безалкогольные напитки. Распознавание ассортимента безалкогольных напитков. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка безалкогольных напитков разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах вкусовых товаров. Обслуживание покупателей и продажа вкусовых товаров.</p>	8	
<p>Тема 1.11 Обслуживание покупателей плодоовощных товаров.</p>	<p>Фруктоовощные товары. Свежие овощи. Классификация овощей. Пищевая ценность. Клубнеплоды. Корнеплоды. Виды, ассортимент, требование к качеству, дефекты и болезни. Распознавание ассортимента свежих овощей (клубнеплоды, корнеплоды) капустные и луковые овощи. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка фруктоовощных товаров разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах фруктоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа фруктоовощных товаров.</p>	8	
	<p>Капустные и луковые овощи. Пищевая ценность. Характеристика капустных и луковых овощей, требование к качеству, дефекты и болезни, условия хранения. Распознавание ассортимента капустных и луковых овощей. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Определение видов свежих плодов, их помологических сортов. Органолептическая оценка качества. Размещение на хранение и выкладка фруктоовощных товаров разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах фруктоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа фруктоовощных товаров.</p>	6	
	<p>Томатные, тыквенные овощи: виды, требование к качеству, условия хранения. Салатно - шпинатные, пряные, десертные овощи. Грибы: виды, требование к качеству, условия хранения. Распознавание ассортимента. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Определение видов свежих плодов, их помологических сортов. Органолептическая оценка качества. Размещение на хранение и выкладка</p>	6	

	<p>плодоовощных товаров разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>		
	<p>Свежие плоды. Изучение классификации, характеристики основных видов семечковых и косточковых плодов. Пищевая ценность, ассортимент, требование к качеству. Определение видов свежих плодов, их помологических сортов. Органолептическая оценка качества. Размещение на хранение и выкладка плодоовощных товаров разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>	8	
	<p>Субтропические и тропические плоды. Изучение классификации, пищевой ценности, характеристика основных видов, требование к качеству, условия хранения. Органолептическая оценка качества. Размещение на хранение и выкладка плодоовощных товаров разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>	8	
	<p>Продукты переработки плодов и овощей. Распознавание ассортимента консервов овощных и плодово-ягодных. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка плодоовощных товаров разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>	8	
<p>Тема 1.12 Обслуживание покупателей ассортимента и технология продажи кондитерских</p>	<p>Крахмал. Мед. Сахар. Кондитерские изделия. Распознавание ассортимента крахмал, мед, сахар. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских товаров.</p>	6	

<p>товаров. Крахмал. Сахар. Мёд.</p>	<p>Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров.</p>		
	<p>Карамель. Распознавание ассортимента карамели. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских товаров. Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров.</p>	6	
	<p>Шоколад и какао порошок. Распознавание ассортимента шоколад и какао-порошок. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских товаров. Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров.</p>	8	
	<p>Конфетные изделия. Распознавание ассортимента конфетных изделий. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских товаров. Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров</p>	8	
	<p>Мучные кондитерские изделия. Распознавание ассортимента мучных кондитерских изделий, восточных сладостей. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских товаров. Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров.</p>	8	
	<p>Фруктово-ягодные кондитерские изделия. Распознавание ассортимента фруктово – ягодных кондитерских изделий, восточных сладостей. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Пищевая</p>	6	

	ценность, виды сырья, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах кондитерских товаров. Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров.		
	Восточные сладости. Распознавание ассортимента восточных сладостей. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Пищевая ценность, виды сырья, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах восточных сладостей. Обслуживание покупателей и продажа восточных сладостей.	6	
Тема 1.13 Обслуживание покупателей молочных товаров.	Молоко и молочные продукты. Молоко, сливки. Распознавание ассортиментам молока, сливок. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах молочных товаров. Пищевая ценность. Виды, ассортимент, содержание жира, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.	8	
	Кисломолочные продукты. Распознавание ассортиментам кисломолочных продуктов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Виды, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах молочных товаров. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.	8	
	Масло из коровьего молока. Распознавание ассортимента масла из коровьего молока. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах молочных товаров. Пищевая ценность. Классификация, ассортимент, требование к качеству, дефекты. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.	8	

	<p>Сыры. Распознавание ассортимента сыров и сырных продуктов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах молочных товаров. Пищевая ценность. Группы. Отличительные особенности, ассортимент, требование к качеству, упаковка, маркировка. Условия, сроки хранения. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.</p>	6	
	<p>Молочные консервы. Распознавание ассортимента молочных консервов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах молочных товаров. Пищевая ценность. Ассортимент, требование к качеству. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.</p>	6	
	<p>Мороженое. Распознавание ассортимента мороженого. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах молочных товаров. Пищевая ценность. Ассортимент, требование к качеству. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.</p>	8	
<p>Тема 1.14 Обслуживание покупателей пищевых жиров.</p>	<p>Растительное масло. Распознавание ассортимента растительного масла, животных топленых жиров, кулинарных жиров, маргарина. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Определение видов и органолептическая оценка качества пищевых жиров Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах пищевых жиров. Обслуживание покупателей и продажа пищевых жиров.</p>	8	
	<p>Животные топленые жиры. Распознавание ассортимента растительного масла, животных топленых жиров, кулинарных жиров, маргарина. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Определение видов и органолептическая оценка качества пищевых жиров Консультирование покупателей о пищевой ценности,</p>	8	

	<p>вкусовых особенностях и свойствах пищевых жиров. Обслуживание покупателей и продажа пищевых жиров.</p> <p>Маргарин. Распознавание ассортимента растительного масла, животных топленых жиров, кулинарных жиров, маргарина. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Определение видов и органолептическая оценка качества пищевых жиров Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах пищевых жиров. Обслуживание покупателей и продажа пищевых жиров.</p> <p>Кулинарные жиры. Распознавание ассортимента растительного масла, животных топленых жиров, кулинарных жиров, маргарина. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Определение видов и органолептическая оценка качества пищевых жиров Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах пищевых жиров. Обслуживание покупателей и продажа пищевых жиров.</p>	6	
<p>Тема 1.15 Обслуживание покупателей мяса и мясных товаров.</p>	<p>Мясо домашнего скота. Распознавание ассортимента мяса домашнего скота. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Требование к качеству мяса, категории, сорта. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров. пищевая ценность, классификация.</p> <p>Мясные субпродукты. Распознавание ассортимента мясных продуктов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Требование к качеству мяса, категории, сорта. пищевая ценность, классификация. виды, категории, требование к качеству. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p> <p>Мясо домашней птицы и дичи. Распознавание ассортимента мяса домашней птицы и дичи. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже.</p>	6	

	<p>Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Требование к качеству мяса, категории, сорта. пищевая ценность, классификация. виды, категории, требование качеству. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p>		
	<p>Мясные полуфабрикаты. Распознавание ассортимента мясных полуфабрикатов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Требование к качеству мяса, категории, сорта. пищевая ценность, классификация. виды, категории, требование качеству. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p>	8	
	<p>Колбасные изделия. Распознавание ассортимента колбасных изделий. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p>	8	

	<p>Копченые мясные продукты. Распознавание ассортимента мясных копченых изделий. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p> <p>Мясные консервы. Распознавание ассортимента мясных консервов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах мясных товаров. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p>	8	
<p>Тема 1.16 Обслуживание покупателей яиц и яичных продуктов.</p>	<p>Яйца и яичные продукты. Распознавание ассортимента яиц и яичных продуктов. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах яиц и яичных продуктов, категории яиц, требование качеству, дефекты, упаковка, маркировка, хранение. Обслуживание покупателей и продажа яиц и яичных продуктов.</p>	6	

<p>Тема 1.17 Обслуживание покупателей рыбы и рыбных товаров.</p>	<p>Рыба живая, охлажденная, мороженая. Распознавание ассортимента рыбы живой, охлажденной, мороженой. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Определение видов и ассортимента рыбы. Органолептическая оценка качества. Составление таблицы показателей качества видов рыбы. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах рыбы живой, охлажденной, мороженой. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров.</p> <p>Соленая, пряная, маринованная рыба. Распознавание ассортимента рыбы соленой, пряной, маринованной. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах рыбы соленой, пряной, маринованной. Определение видов и ассортимента рыбы. Органолептическая оценка качества. Составление таблицы показателей качества видов рыбы. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров.</p> <p>Вяленая и сушеная рыба. Распознавание ассортимента рыбы, вяленной и сушеной. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Органолептическая оценка качества. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах рыбы вяленной, сушеной, копченной и балычных изделий. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров.</p>	<p>6</p>	
--	---	----------	--

	<p>Копченая рыба, балычные изделия. Распознавание ассортимента копченой рыбы и балычного изделия. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Органолептическая оценка качества. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах рыбы, копченной и балычных изделий. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров</p> <p>Рыбные консервы и пресервы. Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах рыбных консервов и пресервов. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров.</p>	8	
	<p>Рыбные полуфабрикаты. Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества. Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству.</p> <p>Икра рыбная. Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества. Виды икры по способу изготовления, ассортимент. Требование к качеству. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах икры рыбной. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров</p>	8	
	<p>Нерыбные морепродукты. Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества. Виды, ассортимент. Требование к качеству. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и</p>	8	

	<p>качеству. Подготовка товаров к продаже. Размещение на хранение и выкладка разными способами.</p> <p>Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах икры рыбной.</p> <p>Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров</p>		
Дифференцированный зачет		6	
ВСЕГО		360	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие лаборатории торгово-технологического оборудования, учебного магазина.

Оснащение:

учебный магазин

1. Оборудование:

- контрольно-кассовые машины;
- вес измерительное оборудование: весы циферблатные, электронные, товарные;
- комплект гирь;
- метры деревянные.

2. Инструменты и приспособления:

- образцы товаров (галантереи, парфюмерии, тканей, стеклянной и фарфорофаянсовой посуды, пластмассовых изделий и др.);
- витрины, вешала, манекены, прилавки, столы;
- торговый инвентарь для продовольственных товаров

3. Средства обучения:

- комплект учебно-наглядных пособий;
- комплект бланков торгово-технической и отчетной документации;
- комплект учебно-методической документации по темам программы.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

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

Освоение программы модуля **Продажа продовольственных товаров** базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: «Основы деловой культуры», «Организация и технология розничной торговли».

Программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем разделам модуля. Располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий.

Во время самостоятельной подготовки обучающимся должна оказываться помощь в форме консультаций (групповых, индивидуальных, письменных, устных). Для организации самостоятельной работы обучающихся необходимо создать условия в читальном зале библиотеки или компьютерном классе с выходом в сеть Интернет для выполнения презентаций и подготовки к лабораторным работам.

Различные формы аудиторных занятий (уроки, семинары, зачеты, конференции и т.д.), групповые занятия, самостоятельная подготовка, учебная практика должны обеспечивать овладение обучающимися общими компетенциями.

Практические занятия рекомендуется проводить в лаборатории на образцах, моделях и действующем оборудовании, используя программное обеспечение для тренажеров по подготовке продавцов, контролеров-кассиров.

При проведении практических занятий в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление учебной группы на подгруппы по 10 – 15 человек.

В данной программе профессионального модуля предусматриваются следующие виды практик: учебная практика, которая проводится рассредоточено, и которая реализуется концентрировано.

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля **Продажа продовольственных товаров** является освоение междисциплинарного курса «Розничная торговля продовольственными товарами».

Учебная практика реализуется на предприятиях торговли, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам учебной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих предприятий

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь квалификацию, которую предусматривает ФГОС, высшее или среднее профессиональное образование по профилю профессии, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Осуществление проверки качества, комплектности непродовольственных товаров.	оценка во время прохождения учебной практики
Проверять качество, комплектность, количественные характеристики продовольственных товаров	оценка во время прохождения учебной практики наблюдение за выполнением учебной практики;
Изучать спрос покупателей Анкетирование покупателей Изучение ассортимента и классификации товаров продовольственной группы	оценка во время прохождения учебной практики наблюдение за выполнением учебной практики;
Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. Проверка соответствия данных бухгалтерского учета по наличию товаров с фактическим количеством Своевременное составление товарного отчета	наблюдение и оценка деятельности обучающихся во время внеурочных мероприятий военно-патриотической направленности; анкетирование; оценка деятельности во время выполнения работ по учебной практике.
Осуществление подготовки, размещения товаров в торговом зале и выкладка на торговом-технологическом оборудовании.	оценка во время прохождения учебной практики наблюдение за выполнением учебной

	практики;
Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	оценка во время прохождения учебной практики наблюдение за выполнением учебной практики;
Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	оценка эффективности и правильности принимаемых решений в процессе учебной практики оценка решения ситуационных учебных задач; самооценка результативности и качества выполненной работы; устный (междисциплинарный, комплексный) экзамен. наблюдение и оценка в процессе учебной практики; социологический опрос; анкетирование; оценка материалов портфолио.
Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	наблюдение с фиксацией фактов; оценка эффективности и правильности принимаемых решений на практических занятиях, в процессе учебной практики; оценка решения ситуационных производственных задач; устный (междисциплинарный, комплексный) экзамен
Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	наблюдение и оценка эффективности и правильности выбора информации для выполнения профессиональных задач в процессе учебной практики, во время выполнения практических работ. оценка выполненных рефератов, творческих работ; оценка выполнения творческих работ.
Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	наблюдение и оценка эффективности и правильности выбора информации для выполнения профессиональных задач в процессе учебной практики, во время выполнения практических работ;
Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	наблюдение и оценка коммуникабельности во время обучения, выполнения практических работ, прохождения учебной практики, участия в конкурсах.

<p>Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров</p>	<p>наблюдение и оценка за реализацией товаров на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ во время учебной практики.</p>
<p>Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).</p>	<p>наблюдение и оценка деятельности обучающихся во время внеурочных мероприятий военно-патриотической направленности; анкетирование; оценка деятельности во время выполнения работ по учебной практики.</p>