

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Иркутской области «Заларинский агропромышленный техникум»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ  
**ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Залари, 2022

Рабочая программа учебной практики разработана на основе (Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования, Продавец, контролер-кассир). Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии «38.02.01.ПРОДАВЕЦ,КОНТРОЛЕР-КАССИР») и примерной программы профессионального модуля «ПМ 03 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ», разработанную преподавателем спецдисциплин Е.В.Андроненко.

**Организация-разработчик:** Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Заларинский агропромышленный техникум»

**Разработчик:**

Васильева Т.А. мастер производственного обучения ГАПОУ ИО «ЗАПТ»

**Рецензент:**

(от работодателя)

Заларинское ПОСПО, Председатель

Багалинская Л.И.

Рассмотрена и одобрена  
на заседании методической комиссии  
сферы услуг  
от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. Протокол № \_\_\_\_\_

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ 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** и соответствующих профессиональных компетенций (далее - ПК):

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.

## Продажа продовольственных товаров

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
4. Оформлять документы по кассовым операциям.
5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

**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;

**В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающихся должен 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.

ВПД	Требования к умениям
ПМ.02. продажа продовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодо - овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);</li> <li>- устанавливать градации качества пищевых продуктов;</li> <li>- оценивать качество по органолептическим показателям;</li> <li>- распознавать дефекты пищевых продуктов;</li> <li>- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;</li> <li>- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;</li> <li>- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;</li> <li>- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование</li> </ul>

**1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:**

Всего - 360 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ 02. Продажа продовольственных товаров

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности « Продажа продовольственных товаров», в том числе профессиональными компетенциями:

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 в 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. Оплата труда продавцов. Материальная ответственность продавцов. Ознакомление с основными правилами и инструкциями по охране труда и их выполнениями. Соблюдение пожарной безопасности. Санитария и гигиена. Знакомство с торговыми предприятиями, торговыми залами и подсобными помещениями, ознакомление с торговым инвентарем, весоизмерительным оборудованием, холодильным оборудованием. Организация рабочего места продавца. Знакомство с ассортиментом продовольственных товаров . С правилами и способами размещения и выкладки товаров в торговых залах и в складских помещениях на торговом оборудовании. Оформление ценников на товар..</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
				Тема 1.8 Учет и отчетность товарно-материальных ценностей в магазине.	8
				Тема 1.9 Обслуживание покупателей зерномучных товаров.	28
				Тема 1.10 Обслуживание вкусовых товаров	36

			<p>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).</p>	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
				Диф.зачет	6
<b>ВСЕГО</b>					<b>360</b>

### 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.</p> <p>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. Тема 1.3 Распознавание ассортимента	<p>Ознакомление с основными правилами и инструкциями по охране труда и их выполнениями. 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	
продовольственных товаров.	<p>Ознакомление с торговым инвентарем, вес измерительным оборудованием, холодильным оборудованием в торговых залах и подсобных помещениях.</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 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.</p>	8	
	<p>Обслуживание покупателей с использованием психологических и коммуникативных 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.</p>	8	

	Решение торговых ситуаций.		
Тема 1.8 Учет и отчетность товарно-материальных ценностей в магазине. Тема 1.9 Обслуживание покупателей зерномучных товаров.	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. Проведение инвентаризации по отделам.	8	
	<b>Крупы.</b> 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).	6	
<b>Мука.</b> 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).	6		

Тема 1.10 Обслуживание вкусовых товаров	<p><b>Хлеб и хлебобулочные изделия, бараночные изделия, сухари.</b>          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 хлебобулочных изделий.</p>	8	
	<p><b>Макаронные изделия.</b>          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	
	<p><b>Чай и чайные напитки.</b> 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 товаров разными способами.          Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах вкусовых товаров.          Обслуживание покупателей и продажа вкусовых товаров.</p>	8	
	<p><b>Кофе и кофейные напитки.</b>          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	

Тема 1.11 Обслуживание покупателей плодоовощных товаров.	<p><b>Приправы и соусы.</b>  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><b>Пряности.</b>  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><b>Безалкогольные напитки.</b>  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><b>Фруктовоовощные товары. Свежие овощи.</b>  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 плодоовощных товаров разными способами.  Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров.  Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>	8	
	<p><b>Капустные и луковые овощи.</b></p>	6	

	<p>Пищевая ценность. Характеристика капустных и луковых овощей, требование к качеству, дефекты и болезни, условия хранения.</p> <p>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 плодоовощных товаров разными способами.</p> <p>Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров.</p> <p>Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>		
<p>Тема 1.12 Обслуживание покупателей ассортимента и технология продажи кондитерских товаров. Крахмал. Сахар. Мёд.</p>	<p><b>Томатные, тыквенные овощи:</b> виды, требование к качеству, условия хранения. Салатно - шпинатные, пряные, десертные овощи. Грибы: виды, требование к качеству, условия хранения.</p> <p>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 плодоовощных товаров разными способами.</p> <p>Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров.</p> <p>Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>	6	
	<p><b>Свежие плоды.</b></p> <p>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.</p> <p>Размещение на хранение и выкладка плодоовощных товаров разными способами.</p> <p>Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах плодоовощных товаров.</p> <p>Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>	8	
	<p><b>Субтропические и тропические плоды.</b></p> <p>Изучение классификации, пищевой ценности, характеристика основных видов, требование к качеству, условия хранения.</p> <p>Органолептическая оценка качества.</p> <p>Размещение на хранение и выкладка плодоовощных товаров разными способами.</p> <p>Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и</p>	8	

	<p>свойствах плодоовощных товаров. Обслуживание покупателей и продажа плодоовощных товаров.</p>		
	<p><b>Продукты переработки плодов и овощей.</b> 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><b>Крахмал. Мед. Сахар. Кондитерские изделия.</b> 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. Обслуживание покупателей и продажа кондитерских товаров.</p>	6	
	<p><b>Карамель.</b> 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	
Тема 1.13 Обслуживание покупателей молочных товаров.	<p><b>Шоколад и какао порошок.</b> 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><b>Конфетные изделия.</b> Распознавание ассортимента конфетных изделий. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже.</p>	8	

	<p>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>		
	<p><b>Мучные кондитерские изделия.</b>          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><b>Фруктово-ягодные кондитерские изделия.</b>          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 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.</p>	6	
	<p><b>Восточные сладости.</b>          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.</p>	6	
	<p><b>Молоко и молочные продукты.</b>  <b>Молоко, сливки.</b>          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</p>	8	

	<p>свойствах молочных товаров. Пищевая ценность. Виды, ассортимент, содержание жира, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.</p>		
	<p><b>Кисломолочные продукты.</b> Распознавание ассортимента 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.</p>	8	
<p>Тема 1.14 Обслуживание покупателей пищевых жиров.</p>	<p><b>Масло из коровьего молока.</b> 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.</p>	8	
	<p><b>Сыры.</b> 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><b>Молочные консервы.</b> 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</p>	6	

	<p>качеству. Обслуживание покупателей и продажа молочных товаров.</p>		
	<p><b>Мороженое.</b> 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><b>Растительное масло.</b> 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><b>Животные топленые жиры.</b> 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>Тема 1.15 Обслуживание покупателей мяса и мясных товаров.</p>	<p><b>Маргарин.</b> 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</p>	6	

	<p>свойствах пищевых жиров. Обслуживание покупателей и продажа пищевых жиров.</p> <p><b>Кулинарные жиры.</b> 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><b>Мясо домашнего скота.</b> 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><b>Мясные субпродукты.</b> 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 качеству. Обслуживание покупателей и продажа мясных товаров.</p> <p><b>Мясо домашней птицы и дичи.</b> Распознавание ассортимента мяса домашней птицы и дичи. 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>	6	

	<p><b>Мясные полуфабрикаты.</b>          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><b>Колбасные изделия.</b>          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>Тема 1.16 Обслуживание покупателей яиц и яичных продуктов.</p> <p>Тема 1.17 Обслуживание покупателей рыбы и рыбных товаров.</p> <p>Дифференцированный зачет</p>	<p><b>Копченые мясные продукты.</b>          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><b>Мясные консервы.</b>          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><b>Яйца и яичные продукты.</b>          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</p>	6	

	<p>свойствах яиц и яичных продуктов, категории яиц, требование качеству, дефекты, упаковка, маркировка, хранение.</p> <p>Обслуживание покупателей и продажа яиц и яичных продуктов.</p>		
	<p><b>Рыба живая, охлажденная, мороженая.</b>  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><b>Соленая, пряная, маринованная рыба.</b>  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><b>Вяленая и сушеная рыба.</b>  Распознавание ассортимента рыбы, вяленой 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 вяленой, сушеной, копченной и балычных изделий.  Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров.</p>	6	
	<p><b>Копченая рыба, балычные изделия.</b>  Распознавание ассортимента копченой рыбы и балычного изделия. Организация рабочего места продавца. Приемка по количеству и качеству. Подготовка товаров к</p>	8	

	<p>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  <b>Рыбные консервы и пресервы.</b> 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>		
	<p><b>Рыбные полуфабрикаты.</b>          Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества.          Пищевая ценность, виды, ассортимент. Требование к качеству.  <b>Икра рыбная.</b>          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><b>Нерыбные морепродукты.</b>          Распознавание ассортимента рыбных консервов. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Определение качества.          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</p>	8	

	свойства икры рыбной. Обслуживание покупателей и продажа рыбы и рыбных товаров		
Дифференцированный зачет		6	
<b>ВСЕГО</b>		360	

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

### **4.1. Материально-техническому обеспечению**

Оснащение: учебный магазин

1.Оборудование:

- контрольно-кассовые машины;
- вес измерительное оборудование
- электронные, товарные;
- метры деревянные

2. Инструменты и приспособления:

- образцы товаров (галантереи, парфюмерии, , пластмассовых изделий и др);
- витрины, прилавки, стол;

3. Средства обучения:

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

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: основы бухгалтерского учета, организация и технология розничной торговли, санитария и гигиена.

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 обучающимся 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 и производственная практика должны обеспечивать овладение обучающимися общими компетенциями.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно. Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями» является освоение междисциплинарного курса и учебной практики для получения первичных профессиональных навыков. Учебная практика реализуется в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

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

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся сформированность профессиональных и общих компетенций.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Код	Наименование результата освоения практики
ПК 2.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики продовольственных товаров.	оценка во время прохождения учебной практики
ПК 2.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	оценка во время прохождения учебной практики наблюдение за выполнением учебной практики; планирование и самостоятельное выполнение работ, решение проблемных задач; выполнение работ по образцу, инструкции или под руководством; узнавание ранее изученных объектов и свойств.
ПК 2.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	оценка во время прохождения учебной практики наблюдение за выполнением учебной практики; планирование и самостоятельное выполнение работ, решение проблемных задач; выполнение работ по образцу, инструкции или под руководством; узнавание ранее изученных объектов и свойств.
ПК 2.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	занятиях, в процессе учебной практики ; оценка решения ситуационных производственных задач; устный (междисциплинарный, комплексный) экзамен
ПК 2.5 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. Соблюдение правил эксплуатации торгово-технологического оборудования. Безошибочная подготовка рабочего места к работе	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.
ПК 2.6 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. Проверка соответствия данных бухгалтерского учета по наличию товаров с фактическим количеством Своевременное составление товарного отчета	наблюдение с фиксацией фактов; оценка эффективности и правильности принимаемых решений на практических занятиях.
ПК 2.7 Изучать спрос покупателей. Анкетирование покупателей Изучение ассортимента и классификации товаров продовольственной группы	наблюдение и оценка в процессе учебной практики; социологический опрос; -анкетирование;
ОК. 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	наблюдение и оценка на лабораторных занятиях, в процессе учебной практики; социологический опрос; анкетирование;
ОК.2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	оценка эффективности и правильности принимаемых решений в процессе учебной практики. оценка решения ситуационных производственных задач; самооценка результативности и качества выполненной работы; устный (междисциплинарный, комплексный) экзамен.
ОК. 3 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.

<p>ОК. 4 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p>	<p>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</p>
<p>ОК.5.Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>наблюдение и оценка эффективности и правильности выбора информации для выполнения профессиональных задач в процессе учебной практики, во время выполнения практических работ;</p>
<p>ОК.6.Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. Эффективность, бесконфликтность, этичность норм общения при взаимодействии с преподавателями, мастерами и руководителями практики</p>	<p>наблюдение и оценка коммуникабельности во время обучения, выполнения практических работ, прохождения учебной практики, участия в конкурсах.</p>
<p>ОК. 7 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>ОК. 8Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). Способность и обоснованность применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы</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>