|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**  **«Ульяновский техникум питания и торговли»** | | |
| Наименование документа **Рабочая программа**  Профессия **38.01.02 Продавец, контролер – кассир**  Соответствует ГОСТ Р ИСО 9001-2015, ГОСТ Р 52614.2-2006  **(п.п. 4.1, 4.2.3, 4.2.4, 5.5.3, 5.6.2, 8.4, 8.5)** | Редакция № 1  Изменение № 0 | **Лист 1-44** |
| **Экз. №** |

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ 02.** Продажа продовольственных товаров

**по профессии 38.01.02 Продавец, контролер – кассир**

Ульяновск

2024-2025 уч.год

Основная профессиональная образовательная программа – программа подготовки специалистов среднего звена разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования **38.01.02. Продавец, контролер-кассир** (утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 02 августа 2013 г)

|  |  |
| --- | --- |
| Рассмотрено на заседании  МК отделения сервиса  Председатель М/К  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.Н. Еграшкина  Протокол №1 от «26» августа 2024 г. | УТВЕРЖДАЮ  Заместитель директора по УР  ОГБПОУ УТПиТ  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  «26» августа 202 г. |

Разработчик от организации:

Мастер производственного обучения

Эксперт от работодателя:

Территориальный управляющий АО «Тандер» О.П. Клочкова

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Паспорт программы учебной практики 4 |  |
|  | Тематический план и содержание учебной практики 6 |  |
|  | Условия реализации программы учебной практики 39 |  |
|  | Контроль и оценка результатов освоения учебной практики 42 |  |

1. **ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС СПО по профессии **38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.** В части освоения квалификации **Продавец продовольственных товаров** и вида профессиональной деятельности **Продажа продовольственных товаров**

**1.2. Цели и задачи учебной практики**

Учебная практика направлена на формирование практических навыков и компетенций, в процессе выполнения работ по виду профессиональной деятельности **Продажа продовольственных товаров**

**Задачи учебной практики:**

**-** знакомство с основами будущей профессиональной деятельностью;

- выполнение под руководством руководителя практики видов учебно-производственных работ в соответствии с программой практики

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование ПМ** | **Наименование результатов практики** |
| **ПМ.02 Продажа продовольственных товаров** | **Обучающийся должен уметь** |
| идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (бакалейных, хлебобулочных, кондитерских, плодоовощных, молочных, мясных, рыбных и вкусовых) |
| 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 и контрольно-кассового оборудования |
| **Обучающийся должен иметь практический опыт** |
| обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров |
| обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров |

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием

необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и

выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности,

вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и

сроки реализации продаваемых продуктов

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии,

проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов

ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый

контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести

ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного

выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в

профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,

клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с

действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и

Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность , в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

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

**684 часа.**

**2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование профессионального  модуля, тем | Содержание учебного материала | Объём часов |
| **ПМ.02 Продажа продовольственных товаров** |  | **684** |
| Вводное занятие | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **18** |
| - Ознакомление со структурой работы учебно-производственного магазина | 6 |
| Овладение приёмами взвешивания | 6 |
| Овладение приёмами упаковки | 6 |
| Тема 1 Организация и технология продажи бакалейных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:** | **72** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 12 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, ознакомление с ассортиментом товара, размещение и выкладка товара. | 12 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | 18 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 |
| Изучать спрос покупателей. | 6 |
| Тема 2 Организация и технология продажи хлебобулочных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **72** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 18 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. Изучение ассортимента. | 12 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 18 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 |
| Изучать спрос покупателей. | 6 |
| Тема 3 Организация и технология продажи кондитерских товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **90** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. Изучение ассортимента. | 12 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 3 |
| Изучать спрос покупателей. | 3 |
| Тема 4 Организация и технология продажи плодоовощных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **72** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 3 |
| Изучать спрос покупателей. | 3 |
| Тема 5 Организация и технология продажи молочных товаров в том числе яичных товаров и пищевых жиров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **90** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 6 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 |
|  | Изучать спрос покупателей. | 6 |
| Тема 6 Организация и технология продажи мяса и мясных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **90** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 6 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 |
| Изучать спрос покупателей. | 6 |
| Тема 7 Организация и технология продажи рыбных товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **90** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 3 |
| Изучать спрос покупателей. | 3 |
| Тема 8 Организация и технология продажи вкусовых товаров. | Обучающийся должен:  - **иметь практический опыт:**. | **90** |
| Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 |
| Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 18 |
| Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 |
| Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 18 |
| Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 |
| Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 |
|  | Изучать спрос покупателей. | 6 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УТВЕРЖДАЮ  Зам.директора по УПР  ОГБПОУ УТПиТ  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.А.Бабина  «27» августа 2021г.  **ПЕРЕЧЕНЬ**  **УЧЕБНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОТ**  **ПМ.02 Продажа продовольственных товаров** | | | | | |
| Номер и наименование темы программы | Время на изучение темы | | | | Учебно-производственные работы |
| Всего | В том числе | | | Наименование |
|  | на тренировочные  упражнения | на производственную  деятельность |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| ПМ 02. | 684 | 90 | 130 | 284 | Иметь практический опыт обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров |
| Вводное занятие | 18 | 1 | 1 | 16 | Инструктаж :  - по правилам внутреннего распорядка,  - по правилам санитарии и гигиены,  -по технике пожарной безопасности в магазине,  -по охране труда, по технике безопасности для продавца, контролера–кассира на рабочем месте,  -по сохранности товарно-материальных ценностей.  Определение типа, планировки торгового зала предприятия, методов обслуживания покупателей в торговом предприятии.  Анализ организационной культуры торгового предприятия. |
|  |  |  |  |  | Соблюдение инструкций по технике безопасности при работе на весоизмерительном оборудовании.  Расшифровка маркировки весоизмерительного оборудования.  Подготовка весоизмерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования к работе.  Подготовка к работе электронных весов   * установить по уровню, * отрегулировать колебание стрелки, * тарирование весов,   поверка на точность и чувствительность,   * установка тарокомпенсатора.   Подготовка к работе весов товарных:   * установить по уровню, * регулировка указателей, * поверка подвижности платформы,   Соблюдение правил клеймения весов.  Правила взвешивания на весоизмерительном оборудовании.  Эксплуатация весоизмерительного оборудования.  Соблюдение правил ухода за весами. |
|  |  |  |  |  | Определение видов и назначения упаковочного материала.  Способы упаковки различных видов товаров, упаковка сборной покупки. |
| Тема 1. Организация и технология продажи бакалейных товаров | 72 | 7 | 7 | 22 |  |
| 1.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 12 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца бакалейного отдела.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * подготовка весоизмерительного оборудовния, * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию. |
| 1.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 | 1 | 1 | 4 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов бакалейных товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов бакалейных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик бакалейных товаров:   * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества бакалейных товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов бакалейных товаров.  Приёмка бакалейных товаров по количеству и качеству.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка маркировки.  Оформление результатов приемки бакалейных товаров, таксировка накладных.  Анализ размещения и условий хранения бакалейных товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 1.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке бакалейных товаров к продаже.  Подготовка бакалейных товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * предпродажная расфасовка товаров, * облагораживание   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса бакалейных товаров:   * По группам, * По видам, * Сортам, * С учетом товарного соседства, * Частоты спроса, * Удобства работы   Размещение выставочного запаса бакалейных товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * Комбинированный   Соблюдение правил оформления ценника. |
| 1.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 18 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании бакалейных товаров.  Соблюдение основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки,   Соблюдение закона о защите прав потребителей  Расчет энергетической ценности бакалейных товаров |
| 1.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 1.6.Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 | 1 | 1 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 1.7. Изучать спрос покупателей. | 6 | 1 | 1 | 1 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 2. Организация и технология продажи хлебобулочных товаров | 72 | 10 | 10 | 52 |  |
| 2.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца хлебобулочного отдела.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию. |
| 2.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 18 | 2 | 2 | 14 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов хлебобулочных товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов хлебобулочных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик хлебобулочных товаров:   * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества хлебобулочных товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов хлебобулочных товаров.  Приёмка хлебобулочных товаров по количеству и качеству.  Определение изготовителей и поставщиков хлебобулочных товаров.  Рассмотрение графика завоза и приемки хлебобулочных товаров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка маркировки.  Оформление результатов приемки хлебобулочных товаров, таксировка накладных.  Анализ размещения и условий хранения хлебобулочных товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 2.3 Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 | 2 | 2 | 8 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке хлебобулочных товаров к продаже.  Подготовке хлебобулочных товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * предпродажная расфасовка товаров, * облагораживание.   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса хлебобулочных товаров:   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса хлебобулочных товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   Соблюдение правил оформления ценника. |
| 2.4 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 18 | 2 | 2 | 14 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании хлебобулочных товаров.  Основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки,   Соблюдение закона о защите прав потребителей  Рассчитывать энергетическую ценность хлебобулочных товаров |
| 2.5 Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения хлебобулочных товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 | 1 | 1 | 4 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 2.7 Изучать спрос покупателей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 3. Организация и технология продажи кондитерских товаров | 54 | 9 | 9 | 36 |  |
| 3.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца кондитерского отдела.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * подготовка весоизмерительного оборудования. * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию. |
| 3.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 | 2 | 2 | 8 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов кондитерских товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов кондитерских товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик кондитерских товаров:   * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества кондитерских товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов кондитерских товаров.  Приёмка кондитерских товаров по количеству и качеству.  Изготовители и поставщики кондитерских товаров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка маркировки.  Оформление результатов приемки кондитерских товаров, таксировка накладных.  Анализ размещения и условий хранения кондитерских товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 3.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 | 1 | 1 | 10 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке кондитерских товаров к продаже.  Подготовка кондитерских товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * предпродажная расфасовка товаров, * облагораживание.   Определение количества ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса кондитерских товаров:   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса кондитерских товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   Соблюдение правил оформления ценника. |
| 3.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 | 1 | 1 | 10 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании кондитерских товаров.  Основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки,   Соблюдение закона о защите прав потребителей  Рассчитывать энергетическую ценность кондитерских товаров |
| 3.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 3.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 3.7. Изучать спрос покупателей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 4. Организация и технология продажи плодоовощных товаров | 54 | 9 | 9 | 36 |  |
| 4.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца плодоовощного отдела.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * подготовка весоизмерительного оборудования. * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию. |
| 4.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 | 2 | 2 | 8 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов плодоовощных товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов плодоовощных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик плодоовощных товаров:   * характеристика, * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества плодоовощных товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов плодоовощных товаров.  Приёмка плодоовощных товаров по количеству и качеству.  Определение изготовителей и поставщиков плодоовощных товаров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка видов товарной информации:   * Товарная. * Цифровая. * Потребительская. * Коммерческая, * Символическая, * Изобразительная,   Оформление результатов приемки плодоовощных товаров, таксировка накладных.  Анализ размещения и условий хранения плодоовощных товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 4.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 | 1 | 1 | 10 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке плодоовощных товаров к продаже.  Подготовка плодоовощных товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * предпродажная расфасовка товаров, * облагораживание: отбор, сортировка, зачистка, * подача на рабочее место.   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса плодоовощных товаров:   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса плодоовощных товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   Соблюдение правил оформления ценника. |
| 4.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 | 1 | 1 | 10 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании плодоовощных товаров.  Соблюдение основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки,.   Соблюдение закона о защите прав потребителей  Расчет энергетической ценности плодоовощных товаров |
| 4.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 4.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 4.7. Изучать спрос покупателей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 5. Организация и технология продажи молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров. | 54 | 9 | 9 | 36 |  |
| 5.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Соблюдение правил безопасности и промышленной экологии.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * подготовка весоизмерительного оборудования. * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию.  Соблюдение способов экономного расходования энергии. |
| 5.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 | 2 | 2 | 8 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.   * характеристика, * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Приёмка молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров по количеству и качеству.  Определение изготовителей и поставщиков молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка видов товарной информации:   * Товарная. * Цифровая. * Потребительская. * Коммерческая, * Символическая, * Изобразительная, * Оформление результатов приемки молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров. * таксировка накладных.   Анализ размещения и условий хранения молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 5.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 6 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.к продаже.  Подготовка молочных товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * предпродажная расфасовка товаров, * облагораживание: протирка, зачистка, нарезка. * подача на рабочее место.   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   Соблюдение правил оформления ценника. |
| 5.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 | 2 | 2 | 8 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров.  Соблюдение основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки,   Соблюдение закона о защите прав потребителей  Расчет энергетической ценности молочных товаров, в том числе яичных товаров и пищевых жиров. |
| 5.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 5.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 | 1 | 1 | 4 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 5.7. Изучать спрос покупателей. | 6 | 1 | 1 | 4 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 6. Организация и технология продажи мяса и мясных товаров | 54 | 9 | 9 | 36 |  |
| 6.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 2 | 2 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца мясного отдела.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Соблюдение правил безопасности и промышленной экологии.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * подготовка весоизмерительного оборудования. * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию.  Соблюдение способов экономного расходования энергии. |
| 6.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 | 2 | 2 | 8 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов мясных товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов мясных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик мясных товаров:   * характеристика, * категория упитанности, * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества мясных товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов мясных товаров.  Приёмка мясных товаров по количеству и качеству.  Определение изготовителей и поставщиков мясных товаров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка видов товарной информации:   * Товарная. * Цифровая. * Потребительская. * Коммерческая, * Символическая, * Изобразительная,   Оформление результатов приемки мясных товаров, таксировка накладных.  Анализ размещения и условий хранения мясных товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 6.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 6 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке мясных товаров к продаже.  Подготовка мясных товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * разруб, разделка, нарезка мяса и мясных гастрономических товаров, * облагораживаниеподача на рабочее место.   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса мясных товаров:   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса мясных товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   Соблюдение правил оформления ценника. |
| 6.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 | 2 | 2 | 8 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании мясных товаров.  Основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки.   Соблюдение закона о защите прав потребителей  Расчет энергетической ценности мясных товаров |
| 6.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 6.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 6 | 1 | 1 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 6.7. Изучать спрос покупателей. | 6 | 1 | 1 | 4 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 7. Организация и технология продажи рыбных товаров | 54 | 9 | 9 | 36 |  |
| 7.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца рыбного отдела.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Соблюдение правил безопасности и промышленной экологии.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * подготовка весоизмерительного оборудования. * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию.  Соблюдение способов экономного расходования энергии. |
| 7.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 12 | 2 | 2 | 8 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов рыбных товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов рыбных товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик рыбных товаров:   * характеристика: вид семейства, вид разделки, сорт, * показатели качества, * упаковка, * расшифровка маркировки, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества рыбных товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов рыбных товаров. Определение причин их возникновения и порядок списания.  Приёмка рыбных товаров по количеству и качеству.  Определение изготовителей и поставщиков рыбных товаров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка видов товарной информации:   * Товарная. * Цифровая. * Потребительская. * Коммерческая, * Символическая, * Изобразительная,   Оформление результатов приемки рыбных товаров, таксировка накладных.  Анализ размещения и условий хранения рыбных товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 7.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 | 2 | 2 | 8 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке рыбных товаров к продаже.  Подготовка рыбных товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * облагораживание: протирка, зачистка, нарезка, расфасовка, маркировка. * подача на рабочее место.   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса рыбных товаров:   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса рыбных товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   Соблюдение Правил оформления ценника. |
| 7.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 12 | 1 | 1 | 10 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании рыбных товаров.  Определение основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, взвешивание, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки   Соблюдение технологии делового общения в системе «Продавец-покупатель».  Дополнительные формы обслуживания покупателей.  Учет реализованных товаров за смену.  Соблюдение закона о защите прав потребителей  Расчет энергетической ценности рыбных товаров |
| 7.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 7.6 .Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 7.7 Изучать спрос покупателей. | 3 | 1 | 1 | 1 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |
| Тема 8. Организация и технология продажи вкусовых товаров | 72 | 10 | 10 | 52 |  |
| 8.1. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования | 6 | 1 | 1 | 4 | Соблюдение инструкций по технике безопасности для продавца отдела вкусовых товаров.  Соблюдение правил санитарии и гигиены.  Соблюдение правил безопасности и промышленной экологии.  Организация рабочего места:   * санитарная уборка, * размещение инвентаря и инструментов, * подготовка упаковочного материала.   Определение видов механического, измерительного, технологического и контрольно-кассового оборудования.  Определение видов инвентаря, инструментов и правила их эксплуатации.  Эксплуатация торгового оборудования в соответствии с нормативно-технологической документацией по техническому обслуживанию.  Соблюдение способов экономного расходования энергии. |
| 8.2. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | 18 | 2 | 2 | 14 | Идентифицирование групп, подгрупп и видов вкусовых товаров.  Определение классификации групп, подгрупп и видов вкусовых товаров.  Определение ассортимента и товароведных характеристик вкусовых товаров:   * характеристика: по виду сырья, содержанию спирта, сахара, назначению, сроку выдержки, способу производства * показатели качества, * упаковка, * маркировка, * изготовители и поставщики, * условия и сроки хранения, * потребительские свойства   Установление градации качества вкусовых товаров.  Оценка качества по органолептическим показателям.  Распознавание дефектов вкусовых товаров.  Приёмка вкусовых товаров по количеству и качеству.  Определение изготовителей и поставщиков вкусовых товаров.  Расшифровка сопроводительных документов.  Определение видов упаковки.  Расшифровка видов товарной информации:   * Товарная. * Цифровая. * Потребительская. * Коммерческая, * Символическая, * Изобразительная,   Оформление результатов приемки вкусовых товаров, таксировка накладных.  Определение розничной цены.  Анализ размещения и условий хранения вкусовых товаров: температурный режим, санитарные нормы, способы укладки товаров |
| 8.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку | 12 | 1 | 1 | 10 | Соблюдение правил по технике безопасности при подготовке вкусовых товаров к продаже.  Подготовка вкусовых товаров к продаже:   * определение тары по материалу и кратности оборота, * расшифровка маркировки: товарной, условной, прейскурантной, * вскрытие тары, * проверка количества и качества, * облагораживание: проверка наличия кольереток, этикеток, акцизных марок. * подача на рабочее место.   Определение количества и ассортимента для пополнения рабочего запаса,  Размещение рабочего запаса вкусовых товаров:   * по группам, * по видам, * сортам, * с учетом товарного соседства, * частоты спроса, * удобства работы   Размещение выставочного запаса вкусовых товаров торговом зале предприятия согласно правилам мерчандайзинга:   * с учетом санитарных норм и правил техники безопасности, * по видам, группам и сортам, * с учетом наглядности, * с учетом эстетичности, * с учетом декоративности,   Определение способов выкладки:   * вертикальный, * горизонтальный, * комбинированный   соблюдение правил оформления ценника. |
| 8.4. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров | 18 | 3 | 3 | 12 | Соблюдение правил продажи.  Консультирование покупателей о свойствах, питательной ценности и кулинарном использовании вкусовых товаров.  Определение основных элементов обслуживания покупателей:   * встреча покупателей. * выявление спроса, * показ и консультирование, * отбор, подсчет стоимости покупки, * упаковка, * расчет, * вручение покупки   Соблюдение технологии делового общения в системе «Продавец-покупатель».  Использование дополнительных форм обслуживания покупателей.  Учет реализованных товаров за смену.  Соблюдение закона о защите прав потребителей  Расчет энергетической ценности вкусовых товаров |
| 8.5. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | 6 | 1 | 1 | 4 | Создание оптимальных условий хранения товаров:   * соблюдение сроков годности, * сроков хранения, * сроков реализации * температурного режима, * относительной влажности, * товарного соседства, * высоты укладки |
| 8.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей | 6 | 1 | 1 | 4 | Определение вида материальной ответственности  Составление договора о материальной ответственности.  Соблюдение порядка проведения инвентаризации.  Оформление документации. |
| 8.7. Изучать спрос покупателей. | 6 | 1 | 1 | 4 | Идентифицирование сегментов рынка сбыта.  Выбор формы опроса и составление анкет.  Определение состава респондентов.  Анкетирование покупателей,  Обработка и анализ результатов опроса.  Подведения итогов.  Соблюдение порядка проведения выставок продаж и дегустаций. |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Программа учебной практики реализуется в профильных предприятиях АО «Гулливер», ООО "МЕТРО Кэш энд Керри", ООО «ТД СПП» на основании договоров о практической подготовке обучающихся с техникумом. А так же учебная практика может реализовываться на базе техникума в учебной лаборатории № 40 «Организация и технология розничной торговли». Для реализации рабочей программы учебной практики в лабораториях имеется **оборудование**: проектор SANYO, экран, компьютеры, комплект УПД, комплект электронных дидактических материалов, витрина-горка, лаборатория, шкафы-купе, посуда для дегустации (ведра пластмассовые, чайные пары, чайники заварочные, тарелки, салатник, селедочница, розетки, стаканы лабораторные, розетки-перке, комплект гастрономических ножей, ножи консервные, ножницы, ложки чайные, ложки столовые, вилки, рюмки, стаканы, кастрюля, хлебница, таз эмалированный, овоскоп, микроскоп учебный, доски разделочные, сито, лупы, чайник электрический, спиртомер, лактодисиметр, жирометры масляные, прибор для определения крепости макарон, прибор для определения пористости хлеба), колонки Genius, микроскоп ИФ-454БМ2, микроскоп, лектор 600, сканер HP, принтер HP, холодильник Stinol, ноутбук ASUS

**3.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет – ресурсов, дополнительной литературы.

**Основные источники:**

1. Закон Российской Федерации от 24.04.2020 г. № 2300-1 «О защите прав

потребителей»;

2.Н.В.Коник «Товароведение продовольственных товаров», Учебное пособие Серия «Профиль» 2017 г.;

3.Н.В.Коник, Е.А. Павлова, И.С. Кисилева «Товароведение, экспертиза и сертификация молока и молочных продуктов» Учебное пособие Серия «Профиль» 2016 г.;

4.А.Ф.Шепелев, И.А. Печенежская, О.И. Кожухова, А.С.Туров, К.Р. Мхитарян «Товароведение и экспертиза продовольственных товаров» Ростов-на-Дону «Март» 2016 г.;

5. А.Д.Покусаева и др. «Товароведение потребительских товаров», М: ИД «Форум»-ИНФРА-М, 2017 г.;

6. Е,И, Лихачева, О.В. Юсова «Товароведение и экспертиза мяса и мясных продуктов» Учебное пособие М: Альфа-М-Инфра-М 2016 г.;

**Дополнительные источники:**

1. Голубкина Т. С, Н. С. Никифорова, А. М. Новикова, С. А. Прокофьева

Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология. – М.: Академия, 2017 г.

2. Казанцева Н. С, Товароведение продовольственных товаров. – М.: Дашков и Ко, 2017г.

3. Карташова Л.В., М.А. Николаева, Е.Н. Печникова Товароведение продовольственных товаров растительного происхождения. – М.: 2017 г.

4. Кондрашова Е.А. Товароведение продовольственных товаров. – М.: Альфа-М: Инфра-М, 2017 г.

5. Н. В. Коник. Товароведение продовольственных товаров.: Альфа-М, Инфра-М, 2019 г.

6. Кругляков Г.Н. Товароведение мясных, молочных, яичных товаров. – М.: Академия, 2017 г.

**Интернет- ресурсы:**

http://www.aup.ru/books/m164/

http://menegerbook.net/marketing**/**

http://www.labstend.ru/site/

http://ru.wikipedia.org/wiki/KKM

http://www.bishelp.ru/kontrol/nalogovaya/dopkons/kkt.php

[http://www.klerk.ru/buh/articles/6643/](http://www.google.com/url?q=http%3A%2F%2Fwww.klerk.ru%2Fbuh%2Farticles%2F6643%2F&sa=D&sntz=1&usg=AFQjCNG2h-k5h1OoGZcaA7L0ig5hSIDtQw)

www.znaytovar.ru

www.rospotrebnadzor.ru

www.gostedu.ru

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

Литература актуализирована Протокол № 1 от 30.08.2023

**3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения или преподавателями профессионального цикла. Практика проводится концентрированно, концентрированно в несколько периодов, рассредоточено, в зависимости от графика учебного процесса.

Учебная практика проводится после изучения МДК.02.01 Розничная торговля продовольственными товарами, МДК.02.02 Техническое оснащение торговли продовольственными товарами.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении учебной практики составляет 36 академических часов в неделю.

При проведении учебной практики группа может делиться на подгруппы численностью 8 – 12 человек.

Итоговая оценка по результатам учебной практики выставляется руководителем практики от техникума на основании предоставленного обучающимся:

- аттестационного листа, подписанного руководителем практики от предприятия;

- дневника по практике.

Результаты прохождения учебной практики учитываются при итоговой аттестации

по ПМ.02 Продажа продовольственных товаров.

Обучающиеся, не выполнившие программу учебной практики, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время. Приказом директора определяется место и время повторного прохождения практики. Руководитель учебной практики составляет график проведения учебной практики и осуществляет контроль за качеством освоения программы обучающихся.

**3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация ППКРС обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Мастера производственного обучения должны иметь на 1 - 2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено ФГОС СПО для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе выполнения обучающимися индивидуального задания по практике. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающимся выставляется итоговая оценка на основании выполненных заданий в отмеченных в дневнике по учебной практике и аттестационного листа подписанного руководителем практики от предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения**  **(освоенный практический опыт)** | **Основные показатели оценки результата** | **Методы оценки** |
| При продаже продовольственных товаров обучающийся должен:  **- уметь:** идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров | Умение свободно распознавать группы, подгруппы и виды продовольственных товаров | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** устанавливать градации качества пищевых продуктов,  оценивать качество по органолептическим показателям,  распознавать дефекты пищевых продуктов | Свободное владение приемами определения градации качества пищевых продуктов | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров | Уверенное выполнение практических операций по размещению для хранения продовольственных товаров | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования | Уверенное выполнение операций по подготовке измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования к работе | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практике |
| **- уметь:** использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование | Свободное владение соответствующим измерительным, механическим, технологическим контрольно-кассовым оборудованием в технологическом процессе | **Текущий контроль:** наблюдение и оценка в процессе выполнения:  -задания по учебной практики;  **Промежуточная аттестация**  **Оценка**  дневника по учебной практике и аттестационный лист |