

Программа профессионального модуля разработана на основе примерной региональной основной профессиональной образовательной программы (Рекомендованной Экспертным советом по экспертизе основных профессиональных образовательных программ реализуемых в учреждениях начального/среднего профессионального образования Алтайского края (приказ управления от 24.06.2011 №2156). Заключение Экспертного совета Протокол от 19 августа 2011г. № 5.) и Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования **38.01.02** «Продавец, контролёр-кассир» утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723. Зарегистрировано в Минюсте РФ 20 августа 2013г. Регистрационный № 29470

Организация-составитель: **КГБПОУ «Алейский технологический техникум»**

Составители:

Захарова Татьяна Николаевна – заместитель директора по учебно-производственной, высшая квалификационная категория.

Кононенко Наталья Александровна – председатель методической комиссии «Сфера услуг», преподаватель междисциплинарных курсов высшей квалификационной категории.

# СОДЕРЖАНИЕ

**стр.**

# пояснительная записка 4

**1.ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**2.результаты освоения ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 9**

**3. СТРУКТУРА и содержание профессионального**

**модуля 10**

**4.условия реализации ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО**

**МОДУЛЯ 25**

**5. Контроль и оценка результатов освоения**

**профессионального модуля 28**

**пояснительная записка**

Настоящая программа профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» предназначена для подготовки квалифицированных рабочих предприятий торговли по специальности **38.01.02.** «Продавец, контролер-кассир»

**Цель** образовательной программы профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров»- умение обслуживать покупателей при продажи различных групп продовольственных товаров.

Для достижения поставленной цели необходимо реализовать ряд задач:

З.1.научить осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары;

З.2.научить осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку товаров;

З.3.уметь обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;

З.4.уметь соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;

З.5.научить осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования;

З.6.научить осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;

З.7.уметь изучать спрос покупателей.

Программа профессионального модуля разработана на основе:

1. Разъяснений /И.М. Реморенко/ по формированию примерных программ профессиональных модулей начального профессионального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального и среднего профессионального образования.

2. Федеральный закон Российской Федерации: «Об образовании в Российской Федерации» (от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ);

3. Приказ Минобрнауки России № 723от 2 августа 2013г.»Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.02.01. Продавец, контролер — кассир»

4. Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 г. № 413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования»;

5. Приказ Минобрнауки России от 14.06.2013г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

6. Приказ Министерства образования и науки РФ от 16.08.2013г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования";

7. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 марта 2015 г № 06-259 (рекомендации по организации получения среднего общего образования с учетом требований ФГОС получаемой профессии 38.01.02. Продавец, контролер — кассир;

8. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 22 апреля 2015 г. № 06-443 (рекомендации по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального);

9. Письмо Министерства образования и науки РФ от 20.10.2010г № 12-696 «О разъяснениях по формированию учебного плана ОПОП НПО\СПО»;

10. Методические рекомендации Министерства образования и науки Российской Федерации от 20 июля 2015 г. № 06 — 846 (рекомендации по организации учебного и процесса по очно — заочной и заочной формам обучения, по организации выполнения защиты выпускной квалификационной работы в образовательных организациях);

11. Методические рекомендации Министерства образования и науки Российской Федерации от 20 февраля 2017 г. № 06 — 156 (рекомендации по реализации ФГОС СПО по 50 наиболее востребованным и перспективным профессиям и специальностям)

12. Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 05.08.2020 № 88

13. Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 №390 «О практической подготовке обучающихся»

14. Примерная региональная основная профессиональная образовательная программа, Рекомендованная Экспертным советом по экспертизе основных профессиональных образовательных программ, реализуемых в учреждениях начального/среднего профессионального образования Алтайского края (приказ управления от 24.06.2011 №2156). Заключение Экспертного совета Протокол от 19 августа 2011г. № 5;

15. Нормативные локальные акты КГБПОУ «Алейский технологический техникум» регламентирующие деятельность образовательного учреждения.

16.«Положения об итоговой и промежуточной аттестации КГБПОУ «АТТ»

17. Устав КГБПОУ «Алейский технологический техникум».

Освоение программы по профессиональному модулю «Продажа продовольственных товаров» предусмотрено параллельно с изучением общепрофессиональных предметов: «Основы деловой культуры», «Организация и технология розничной торговли», «Санитария и гигиена», «Основы бухгалтерского учета».

Реализация профессионального модуля осуществляется в учебном кабинете «Организация и технология розничной торговли», «деловая культура»; лабораториях «Торгово – технологическое оборудование», «Учебном магазине».

Профессиональный модуль «Продажа продовольственных товаров» включает в себя МДК «Розничная торговля продовольственными товарами» состоит из разделов: оборудование торговых предприятий и товароведение продовольственных товаров.

В разделе «Оборудование торговых предприятий» будет изучено немеханическое оборудование, применяемое в магазинах торгующих продовольственными товарами, весоизмерительное оборудование, механическое и тепловое оборудование, а так же за счет вариативной части будет изучено холодильное оборудование, являющееся необходимым в торговом процессе при хранении и продаже товаров.

В разделе «Товароведение продовольственных товаров» изучается классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение всех групп продовольственных товаров.

Для успешного усвоения знаний и овладения навыками по профессиональному модулю «Продажа продовольственных товаров» преподаватели и мастера производственного обучения применяют элементы новых педагогических технологий: уровневой дифференциации, проблемного и коллективного обучения.

Профессиональный модуль предусматривает следующие виды практик: учебная практика (производственное обучение) и производственная практика.

Учебная практика (производственное обучение) может проводиться, в лабораториях или в организациях различных организационно-правовых форм на основе прямых договоров между организацией и образовательным учреждением.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Во время прохождения производственной практики обучающиеся знакомятся с предприятием, выполняют перечень заданий по производственной практике, заполняют дневник, в котором описывают краткое содержание работы, наблюдения и выводы. Руководитель практики ставит оценку за выполненную работу.

По окончании производственной практики учащиеся предоставляют: дневник, производственную характеристику.

Итоговая аттестация по профессиональному модулю состоит из процесса выполнения квалификационной работы и защиты письменной экзаменационной работы.

На основе полученных теоретических и практических знаний, квалификационной работы, обучающимся присваивается квалификация продавец продовольственных товаров 3 разряда.

**1. паспорт рабочей ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ. 02. ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.**

* 1. **Область применения программы**

Программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в соответствии с ФГОС по специальности СПО **стандарт100701.01 Продавец, контролер-кассир** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Продажа продовольственных товаров** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

**1.2. Место профессионального модуля в структуре ОПОП**

Профессиональный модуль входит в профессиональный цикл и является МДК.02.01. Розничная торговля продовольственными товарами.

**1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

О.1.обслуживания покупателей, продажи различных групп продовольственных товаров;

**уметь:**

У.1.идентифицировать товары различных товарных групп (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

У.2.устанавливать градации качества пищевых продуктов;

У.3.оценивать качество по органолептическим методам;

У.4.распознавать дефекты пищевых продуктов;

У.5.создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;

У.6.рассчитывать энергетическую ценность пищевых продуктов;

У.7.производить подготовку измерительного, механического, холодильного оборудования;

У.8.использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, холодильное оборудование.

**знать:**

З.1.классификацию групп, подгрупп, и видов продовольственных товаров;

З.2.особенности пищевой ценности пищевых продуктов;

З.3.ассортимент и товароведные характеристики основных групп

продовольственных товаров;

З.4.показатели качества различных групп продовольственных товаров;

З.5.дефекты продуктов;

З.6.особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп

продовольственных товаров;

З.7.классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;

З.8.технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;

З.9.устройство и принцип работы оборудования;

З.10.типовые правила эксплуатации оборудования;

З.11.нормативно – технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;

З.12.Закон о защите прав потребителей;

З.13.правила охраны труда.

**В результате освоения ПМ. 02.обучающийся должен обладать ОК и ПК:**

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 достижений, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность. Анализировать за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные 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.

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 товаров.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 1041 часов, в том числе: максимальной учебной нагрузки, обучающегося – 1041 часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки, обучающегося – 166 часов;

самостоятельной работы, обучающегося – 83 часов; учебной практики, обучающегося – 216 часов; производственной практики обучающегося – 576 часов.

# 2. результаты освоения ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Продажа продовольственных товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата обучения** |
| ПК 2.1 | Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары |
| ПК 2.2 | Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и  выкладку |
| ПК 2.3 | Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров |
| ПК 2.4 | Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и  сроки реализации продаваемых продуктов |
| ПК 2.5 | Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического  оборудования |
| ПК 2.6 | Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных  ценностей |
| ПК 2.7 | Изучать спрос покупателей |
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес |
| ОК 2. | Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем |
| ОК 3. | Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы |
| ОК 4. | Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач |
| ОК 5. | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности |
| ОК 6. | Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами |
| ОК 7. | Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров |
| ОК 8. | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей) |

**3.СТРУКТУРА и содержание профессионального модуля**

**3.1.Тематический план профессионального модуля ПМ.02. Продажа продовольственных товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Код  профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) | | | | | Практика |  |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося | | | Самостоятельная работа обучающегося | | Учебная,  часов | Производственная  (по профилю специальности),\*\*  часов |
| Всего,  часов | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,  часов | в т.ч., курсовая работа (проект),  часов | Всего,  часов | в т.ч., курсовая работа (проект),  часов |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| ПК 2.1- ПК 2.7. | Продажа продовольственных товаров | 465 | 166 | 83 |  | 83 |  | 216 |  |
|  | Производственная практика, (по профилю специальности), часов | 576 |  | | | | | | 576 |
| Всего: | | 1041 | 166 | 83 |  | 83 |  | 216 | 576 |

**3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ. 02 Продажа продовольственных товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) | | Объем часов | Уровень освоения | | | | |
| 1 | 2 | | 3 | 4 | | | | |
| Раздел ПМ 02. Продажа продовольственных товаров | | |  |  | | | | |
| МДК 1. Розничная торговля продовольственными товарами | | | 166 |  | | | | |
| Тема 1.1.Эксплуатация торгового оборудования | | | 41 |  | | | | |
| Тема 1.1.1.Немеханическое оборудование. |  | | 7 | 3 | | | | |
|  | 1  2  3  4  5 | Задачи предмета «Оборудование торговых предприятий»  Назначение, классификация торговой мебели, требования, предъявляемые к ней.  Мебель торговых залов продовольственных магазинов и подсобных помещений, её типы, особенности конструкций  Назначение, классификация торгового инвентаря.  Правила эксплуатации и безопасности труда при эксплуатации немеханического оборудования и торгового инвентаря. | 5 |  | | | | |
| Практическая работа | | 2 |  | | | | |
| 1 | Идентифицирование торговой мебели и торгового инвентаря для торговых организаций. |  |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 3 |  | | | | |
| Тема 1.1.2. Весоизмерительное оборудование |  | | 22 |  | | | | |
| 1  2  3  4 | Весоизмерительное оборудование для торговых предприятий.  Требования, предъявляемые к торговым весам  Весоизмерительное оборудование: рычажно-механическое и электромеханическое; настольное, передвижное, стационарное, монорельсовое; простого действия, полуавтоматическое, автоматическое. Типы весов, применяемых в торговле, их назначение, условия их эксплуатации.  Поверка весов и гирь: понятие, способы подтверждения. Взвешивание товара.  Весы товарные, их типы, назначение, устройство, взвешивание. Гири, их виды, правила пользования и уход за ними. Комплекты гирь для весов различных типов.  Средства измерения объёма: понятие, назначение, виды, правила измерения.  Требование техники безопасности и производственной санитарии при эксплуатации весоизмерительного оборудования. | 4 | 3 | | | | |
| Практические работы | | 17 |  | | | | |
| 1 | Пользование мерами объёма. |  |
| 2 | Подготовка к работе НЦ, электронных весов. |  |
| 3 | Взвешивание товара на весах. |  |
| Контрольная работа по теме «Весоизмерительное оборудование» | | 1 |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 11 |  | | | | |
| Тема 1.1.3Холодильное оборудование. |  | | 6 |  | | | | |
|  | 1  2  3 | Торговое холодильное оборудование, его классификация.  Правила эксплуатации холодильного оборудования и уход за ним.  Санитарно-гигиенические требования и правила техники безопасности труда при работе с холодильным оборудованием. | 5 | 3 | | | | |
| Контрольная работа по теме «Холодильное оборудование» | | 1 |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. | | 3 |  | | | | |
| Тема 1.1.4 Механическое и тепловое оборудование |  | | 6 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4  5 | Значение механического и теплового оборудования для торговли. Классификация, назначение, типы.  Машины для нарезки и измельчения продуктов, устройство, правила эксплуатации.  Классификация фасовочно-упаковочного оборудования  Машины для упаковки товаров, их типы, устройство, правила эксплуатации.  Линии для фасовки и упаковки товаров, их назначение, характеристика.  Тепловое оборудование, применяемое на торговых предприятиях, его назначение, правила эксплуатации.  Требования техники безопасности при работе с механическим и тепловым оборудованием. | 5 | 3 | | | | |
| Контрольная работа по теме «Механическое и тепловое оборудование» | | 1 |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). | | 3 |  | | | | |
| Тема 1.2. Товароведение продовольственных товаров | | | 125 |  | | | | |
| Тема 1.2. 1. Общая часть товароведения |  | | 8 |  | | | | |
| 1  2  3  4 | Предмет и задачи товароведения.  Понятие об ассортименте и товарном сорте.  Кодирование товаров. Качество продовольственных товаров: определение, факторы, влияющие на него  Вещества, входящие в состав пищевых продуктов: значение их в питании, пищевая ценность.  Стандарты. Основы хранения продовольственных товаров. | 4 | 3 | | | | |
| Практическая работа | | 4 |  | | | | |
| 1  2  3 | Штриховое кодирование товаров.  Расчет энергетической ценности  Решение профессиональных задач ГОСТ Р 51074-2003 | 4 |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Выполнение реферата по заданной теме. | |
| Тема 1.2.2. Зерномучные товары. | Содержание | | 14 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4  5  6 | Показатели качества зерна.  Крупы: ассортимент, характеристика, требования к качеству.  Мука: виды помолов, показатели качества, сорта и условия хранения  Хлебобулочные изделия: дефекты и болезни хлеба, ассортимент хлебобулочных изделий, условия и сроки хранения и транспортирования.  Макаронные изделия: виды макаронных изделий, показатели качества, дефекты, упаковка, условия хранения.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи зерномучных товаров. | 6 | 3 | | | | |
| Практическая работа | | 7 |  | | | | |
| 1 | Изучение ассортимента круп, муки. |  |
| 2 | Определение качества хлеба по органолептическим показателям. |  |
| 3 | Изучение ассортимента макаронных изделий. |  |
| 4 | Размещение и выкладка |  |
| Контрольная работа по теме: «Зерномучные товары» | | 1 |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 7 |
| Тема 1.2 3. Плодоовощные товары. | Содержание | | 12 |
|  | 1  2  3  4  5  6 | Классификация, характеристика основных видов, показатели качества, условия хранения и транспортирования.  Овощи.  Плоды.  Продукты переработки плодов и овощей: ассортимент, показатели качества, дефекты, условия и сроки хранения.  Грибы: ассортимент, показатели качества свежих и переработанных грибов, упаковка, сроки хранения  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи плодоовощных товаров | 6 | 3 | | | | |
| Практическая работа | | 6 |  | | | | |
| 1 | Определение качества свежих овощей органолептическими методами. |  | 3 | | | | |
| 2 | Изучение ассортимента овощных консервов. |  |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 6 |
| Тема 1.2.4.Вкусовые товары. | Содержание | | 14 |
|  | 1  2  3  4  5  6 | Классификация, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.  Чай. Кофе. Кофейные напитки.  Пряности, приправы.  Алкогольные и слабоалкогольные напитки. Спирт. Водка и ликероводочные изделия.  Виноградные вина. Плодово-ягодные вина.  Пиво. Безалкогольные напитки.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи вкусовых товаров | 6 |
| Практическая работа | | 8 |
| 1 | Изучение ассортимента чая, кофе, кофейных напитков. |
| 2 | Изучение ассортимента пряностей, приправ. |
| 3 | Изучение ассортимента безалкогольных напитков. |
| 4 | Изучение ассортимента пива, водок. |
| 5 | Изучение ассортимента виноградных вин. |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 7 |
| Тема 1.2.5. Крахмал, сахар и кондитерские товары. | Содержание | | 18 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11 | Классификация, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.  Крахмал. Продукты переработки крахмала.  Сахар. Сахарный песок. Сахар-рафинад литой и прессованный.  Мед.  Фруктово-ягодные кондитерские изделия.  Шоколад и какао-порошок. Карамель. Конфеты. Драже. Халва.  Мучные кондитерские изделия.  Диетические и лечебные кондитерские изделия.  Изменения, происходящие при хранении в отдельных группах кондитерских изделий.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи кондитерских товаров | 11 | 3 | | | | |
| Практическая работа | | 7 |  | | | | |
| 1 | Изучение ассортимента сахара и меда. |  |  | | | | |
| 2 | Изучение ассортимента шоколада и какао – порошка. |  |
| 3 | Изучение ассортимента и определение качества конфетных изделий. |  |  | | | | |
| 4 | Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий |  |
| Контрольная работа | | 1 |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 9 |
| Тема 1.2.6. Молочные товары. | Содержание | | 12 |  | | | | |
|  | 1. | Классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. | 6 | 3 | | | | |
| 2. | Молоко и сливка. |
| 3. | Молочные консервы. |
| 4. | Кисломолочные продукты. Мороженое. |
| 5. | Сыры. |
| 6. | Масло коровье. |
| 7. | Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. |
| 8 | Особенности продажи молочных товаров. |
| Практическая работа | | 6 |  | | | | |
| 1 | Изучение ассортимента кисломолочных продуктов. |  |  | | | | |
| 2 | Изучение ассортимента молочных товаров. |  |
| 3 | Изучение ассортимента мороженого. |  |
| 4 | Изучение ассортимента сыров. |  |
| 5 | Изучение ассортимента масла коровьего. |  |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 6 |  | | | | |
| Тема 1.2.7. Пищевые жиры. | Содержание | | 8 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4  5 | Классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.  Растительные масла  Животные жиры.  Маргарин. Кулинарные жиры.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи пищевых жиров. | 4 | 3 | | | | |
| 1 | Практическая работа  Изучение ассортимента пищевых жиров. | 4 |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 4 |  | | | | |
| Тема 1.2.8. Мясные товары. | Содержание | | 22 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4  5  6  7  8  9 | Классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения.  Мясо разных видов животных.  Мясо птицы.  Мясные субпродукты.  Колбасные изделия и мясокопчёности.  Мясные и мясорастительные консервы  Мясные полуфабрикаты и кулинарные изделия.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании.  Особенности продажи мясных товаров | 12 | 3 | | | | |
| Практическая работа | | 10 |  | | | | |
| 1 | Изучение ассортимента мясных консервов. |  |  | | | | |
| 2 | Изучение ассортимента колбасных изделий. |
|  | Изучение ассортимента Мясные полуфабрикаты и кулинарные изделия. |
|  | Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | | 10 |  | | | | |
| Тема 1.2.9. Яичные товары. | Содержание | | 4 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4 | Классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения.  Яйцо.  Меланж и яичный порошок.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи яичных товаров. | 3 | 3 | | | | |
| 1 | Практическая работа  Яичные товары | 1 |  | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите | | 2 |  | | | | |
| Тема 1.2.10. Рыбные товары. | Содержание | | 12 |  | | | | |
|  | 1  2  3  4  5  6 | Классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения.  Рыба живая, охлажденная, мороженая и рыбное филе.  Соленая рыба. Вяленая и сушеная рыба. Копченая рыба. Маринованная рыба  Рыбные консервы и пресервы.  Икра. Нерыбные продукты.  Подготовка к продаже, размещение и выкладка на торговом оборудовании. Особенности продажи рыбных товаров | 6 | 3 | | | | |
| Практическая работа | | 6 |  | | | | |
| 1 | Изучение ассортимента рыбных консервов и пресервы. |  |  | | | | |
| 2 | Изучение ассортимента живой и охлажденной рыбы. |  |  | | | | |
| 3 | Изучение ассортимента мороженой рыбы, рыбного филе. |  |  | | | | |
| 4 | Изучение ассортимента соленой и маринованной рыбы. |  |  | | | | |
| 5 | Изучение ассортименат сушеной и вяленой рыбы. |  |  | | | | |
| 6 | Изучение ассортимента рыбы горячего и холодного копчения. |  |  | | | | |
| 7 | Изучение ассортимента балычных изделий. |  | | | | | |
| Самостоятельная работа  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя,  Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме. | |  | | | | | |
|  | Экзамен | | 1 |  |  |  |  |
| Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по торговле (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Работа над письменной экзаменационной работой.  Выполнение реферата по заданной теме.  Примерная тематика вне аудиторной самостоятельной работы:  Учащимся предлагается самостоятельно изучить одну из дополнительных тем:  Выпуск хлеба и хлебобулочных изделий на предприятиях г. Алейска (исследовательская работа).  Производство рыбных товаров на предприятии ИПБОЮЛ Власов В.Н. г. Алейска (исследовательская работа).  Влияние алкогольных напитков на организм человека (исследовательская работа)  Гречневая крупа – история, значение для организма.  Пищевая ценность свежих плодов.  Влияние свежих овощей на пищеварение (исследовательская работа).  История шоколада.  Влияние пищевых красителей на организм человека (исследовательская работа)  История чая в России.  История виноградных вин.  Роль и значение углеводов в формировании потребительских свойств соков.  Анализ потребительских свойств.  История пасты.  Импортный сыр – история, торговля в нашей стране.  Составить сообщение на тему «Содержание химических веществ в продовольственных товарах».  Составить кроссворд по теме «Весы».  Реферат на тему: «Анализ фактического ассортимента зерномучных товаров в розничной торговой сети города».  Реферат на тему: «Анализ фактического ассортимента чая и кофе в розничной сети».  Доклад на тему: «Анализ фактического ассортимента разных подгрупп кондитерских изделий по полноте, устойчивости и новизне в предприятиях розничной торговли».  Составить отчет по теме: «Изучение ассортимента молочных товаров Алтайских производителей в розничной сети».  Сообщение на тему: «Изучение ассортимента растительного масла и маргарина в розничной сети».  Реферат на тему: «Анализ ассортимента колбас полу копчёных в розничной сети».  Доклад на тему: «Рынок рыбы и продуктов ее переработки. Состояние и перспективы развития».  «Рынок плодоовощных товаров: состояние и перспективы развития.  «Отрицательное влияние физиологически активных веществ товаров отдельных подгрупп на организм человека».  Составить кроссворд на тему «Механическое оборудование».  Защита темы - доклад.  Изготовление муляжей, раздаточного материала, альбомов. | | |  |  |  |  |  |
| Учебная практика  Виды работ  - осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары;  - осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;  - обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;  - соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;  - осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования;  - осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;  - изучать спрос покупателей. | | | 216 |  |  |  |  |
| Производственная практика (по профилю специальности)  Виды работ:  - осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары;  - осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;  - обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;  - соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;  - осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования;  - осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;  - изучать спрос покупателей.  1.Работа по обслуживанию покупателей по ассортименту продовольственных товаров:  1.1.Бакалейных товаров  1.2. Хлеб и хлебобулочные товары  1.3. Вкусовые товары  1.4. Кондитерские товары  1.5. Молочно – масляные товары  1.6. Мясные товары  1.7. Рыбные товары  1.8. Плодоовощные товары  1.9. Безалкогольные напитки  1.10. Ликеро – водочные товары | | | 576 |  |  |  |  |
| Примерная тематика квалификационных работ  1. Технология продажи хлебобулочных изделий.  2. Технология продажи муки.  3. Технология продажи крупы.  4. Технология продажи макаронных изделий.  5.Технология продажи свежих плодов и овощей.  6. Технология продажи чая.  7. Технология продажи кофе и кофейных напитков.  8. Технология продажи грибов.  9. Технология продажи пряностей, приправ.  10. Технология продажи безалкогольных напитков.  11. Технология продажи слабоалкогольных напитков.  12. Технология продажи алкогольных напитков.  13. Технология продажи сахара.  14. Технология продажи меда.  15. Технология продажи яиц и яичных товаров.  16. Технология продажи фруктово – ягодных кондитерских изделий.  17. Технология продажи пряников, печенья, вафель.  18. Технология продажи тортов и пирожных.  19. Технология продажи карамели, ириса, драже.  20. Технология продажи молока и кисломолочных продуктов.  21. Технология продажи сыров.  22. Технология продажи масла сливочного.  23. Технология продажи свежего мяса и субпродуктов.  24. Технология продажи мясных копченостей.  25. Технология продажи колбасных изедлий.  26. Технология продажи рыбы свежей, соленой, копченой.  27. Технология продажи не рыбного водного сырья. | | |  |  |  |  |  |
| Примерная тематика письменных экзаменационных работ (проектов) по модулю:  Торгово - технологический процесс крупы.  Торгово - технологический процесс макаронных изделий.  Торгово - технологический процесс хлебобулочных изделий.  Торгово - технологический процесс свежих овощей.  Торгово - технологический процесс свежих плодов.  Торгово - технологический процесс сушеных овощей и фруктов.  Торгово - технологический процесс плодоовощных консервов.  Торгово - технологический процесс свежих и переработанных грибов.  Торгово - технологический процесс чая.  Торгово - технологический процесс кофе.  Торгово - технологический процесс пива.  Торгово - технологический процесс виноградных вин.  Торгово - технологический процесс ликероводочных изделий.  Торгово - технологический процесс водки.  Торгово - технологический процесс алкогольные напитки с длительной выдержкой.  Торгово - технологический процесс не газированных безалкогольных напитков.  Торгово - технологический процесс табачных изделий.  Торгово - технологический процесс меда.  Торгово - технологический процесс жидких фруктово-ягодных кондитерских изделий.  Торгово - технологический процесс мучных кондитерских изделий (печенья, пряников, вафель).  Торгово - технологический процесс мучных кондитерских изделий (тортов, пирожных, кексов).  Торгово - технологический процесс карамели.  Торгово - технологический процесс конфет.  Торгово - технологический процесс шоколада.  Торгово - технологический процесс кисломолочных напитков.  Торгово - технологический процесс сыров.  Торгово - технологический процесс молочных консервов.  Торгово - технологический процесс растительных масел(подсолнечного).  Торгово - технологический процесс масла коровьего.  Торгово - технологический процесс маргарина.  Торгово - технологический процесс свежего мяса.  Торгово - технологический процесс колбасных изделий.  Торгово - технологический процесс мясных копченостей.  Торгово - технологический процесс рыбных консервов и пресервов.  Торгово - технологический процесс пряностей и приправ.  Торгово - технологический процесс свежей, мороженой рыбы.  Торгово - технологический процесс копченой рыбы.  Торгово - технологический процесс соленой, маринованной рыбы.  Торгово - технологический процесс не рыбного водного сырья.  Торгово - технологический процесс вяленой, сушеной рыбы. | | |  |  |  |  |  |

**4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**4.1. Образовательные технологии**

Реализация учебной дисциплины, согласно, образовательного стандарта требует компетентностного подхода к образованию, поэтому актуальным становится применение активных и интерактивных современных педагогических технологий обучения:

- технологии развития личности: игровая технология; технология группового обучения; технология проблемного обучения; развивающее обучение,

- личностно – ориентированные технологии: кейс – технология, проектные технологии,

- технологии с помощью технических средств: информационные и компьютерные технологии; демонстрация; мультемидийные технологии,

- интерактивные технологии: технология «Дебаты»; технология проведения дискуссий; тренинговая технология

- предметно – ориентированные технологии: модульное обучение; разноуровневое обучение; технология постановки цели; концентрированное обучение;

Любая технология обучения включает в себя:

- целевую направленность,

- научные идеи, на которые опирается,

- системы действий преподавателя и студента,

- критерии оценки результата,

- результаты,

- ограничения в использовании.

Анализ обобщенных педагогических технологий, применяемый в техникуме следующий:

Проблемное обучение.

Цель: Развитие познавательной активности, творческой самостоятельности обучающихся.

Сущность: Последовательное и целенаправленное выдвижение перед обучающимися познавательных задач, разрешая которые обучаемые активно усваивают знания.

Механизм: Поисковые методы, постановка познавательных задач.

Концентрированное обучение.

Цель: Создание максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса.

Сущность: глубокое изучение предметов за счет объединения занятий в блоки

Механизм: методы обучения, учитывающие динамику работоспособности обучающихся.

Развивающее обучение.

Цель: Развитие личности и ее способностей.

Сущность: Ориентация учебного процесса на потенциальные возможности человека и их реализацию.

Механизм: вовлечение обучаемых в различные виды деятельности

Дифференцированное обучение

Цель: Создание оптимальных условий для выявления задатков, развития интересов и способностей.

Сущность: Усвоение программного материала на различных планируемых уровнях, но не ниже обязательного (стандарт).

Механизм: методы индивидуального обучения

Игровое обучение

Цель: Обеспечение личностно – деятельного характера усвоения знаний, навыков, умений.

Сущность: Самостоятельная познавательная деятельность, направленная на поиск, обработку, усвоение учебной информации.

Механизм: игровые методы вовлечения обучаемых в творческую деятельность.

Обучение развитию критического мышления

Цель: Обеспечение критического мышления посредством интерактивного включения студентов в образовательный процесс.

Сущность: Способность ставить новые вопросы, вырабатывать разнообразные аргументы, принимать независимые продуманные решения.

Механизм: Интерактивные методы обучения; вовлечение студентов в различные виды деятельности; соблюдение трех этапов реализации технологии: вызов (актуализация субъектного опыта); осмысление рефлексии.

В современных условиях, когда модернизация знаний стремительна, а старые знания быстро устаревают, единственным выходом для получения высокой квалификации и поддержании ее на профессиональном уровне является массовое освоение новых педагогических технологий, формирующих активную роль обучаемого.

одна из основных задач – сформировать у обучаемого профессиональные навыки самостоятельной работы со знаниями, т.е.: уметь

- точно формулировать проблемы,

- быстро эффективно собирать и оценивать информацию,

- выявлять в проблеме традиционные подходы и противоречия,

- самостоятельно формировать альтернативные взгляды на проблему,

- гарантированно придумывать новые идеи и предлагать оригинальные варианты решений проблем.

Целью технологии обучения являются личностные достижения обучаемого.

Личностные достижения связываются с уровнем компетентности обучающегося в образовательном процессе.

4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Товароведение», «Оборудование торговых предприятий», «Организация и технология розничной торговли»; учебной лаборатории «Торгово – технологическое оборудование», «Учебный магазин».

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- комплект учебно-методической документации;

- образцы товаров;

- рабочее место преподавателя;

- посадочные места по количеству обучающихся.

Оборудование лаборатории:

- комплект учебно-методической документации;

- образцы товаров;

- рабочее место преподавателя;

- посадочные места по количеству обучающихся,

- весоизмерительное оборудование,

-торговая мебель: витрины, прилавки, горки,

-торговый инвентарь,

-уголок покупателя

Оборудование учебной мастерской:

- комплект учебно-методической документации;

- весоизмерительное оборудование,

-холодильное оборудование,

-контрольно – кассовая техника,

-торговая мебель: витрины, прилавки, горки,

-торговый инвентарь,

- образцы товаров,

-уголок покупателя.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер;

- мультимедийный оборудование;

- интерактивная доска.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить на предприятиях торговли.

**4.3. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;

2. Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

3. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»;

4.Учебник А.Н.Неверова «Товароведение и организация торговли непродовольственных товаров», «Академия», 2016, 464 стр.

5.Учебник Н. С. Моисеенко «Товароведение непродовольственных товаров», «Феникс», 2017-320 с.

6.Ботов М. И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания: Учебник для нач. проф. Образования/ М. И. Ботов, В. Д. Елхина, О. М. Голованов. - М: Издательский центр «Академия», 2016.

Дополнительные источники:

1. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421);

2. Система стандартов безопасности труда (ССБТ).

3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г.№ 242-ст.;

4. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст

5. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря2009r. № 770ст.;

6. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;

7. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);

8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7);

9.Арустамов, Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. -М.:Издательский центр «Академия», 2008.-208с. - ISBN 978-5-7695-3574-1;

10. Оборудование торговых предприятий. /Парфентьева Т. Р. И др.-М.: Академия, 2015. – 236с.- ISBN: 978-5-7695-7643-0;

11. Райкова, Е.Ю. Теория товароведения. - М.: Академия, 2016. -240с. - ISBN 978-5-7695-5120-8;

12. Товароведение и организация продажи продовольственных товаров. /А.М.Новикова и др.- М.: Академия 2016. - 480 с -ISBN 5-7695-1488-4

13.Справочник по товароведению продовольственных товаров в 2 т..- М.: Издательский центр «Академия», 2017

16. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: учеб. пособие/ Н.В.Косолапов, И.О.Рыжова. – М.: Издательский центр «Академия». 2016.

17.Марочкина Ю.Н. Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг: - М.: Омега-Л. 2017.

18. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач. проф. образования/Т.С.Голубкина и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2017.

19. Рыжакова А.В. Товароведение и экспертиза кондитерских товаров. – М.: Академия, 2015.

20. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач. проф. образования/ Т.С.Голубкина и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2007.

21. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. ГранаткинаТ.А. 2016 г. ОИЦ «Академия»

22. Справочник по товароведению продовольственных товаров в 2 т..- М.:ГолубкинаТ.С. Никифорова Н.С.ОИЦ «Академия», 2015

Журналы: «Современная торговля», «Мерчендайзинг», «Торговое оборудование»,

«Товароведение продовольственных товаров».

Интернет-ресурсы

www, gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

www.gks.ru- сайт Госкомстата;

www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

www.garant.ru - справочно - правовая система Гарант;

www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;

www, retailer, ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

www, reteilerclub. ru - учебно-информационный проект Супер- розница

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

Преподавание МДК.02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами»

профессионального модуля 02 «Продажа продовольственных товаров» имеет практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков предусматриваются практические занятия, которые проводятся после изучения соответствующих тем. Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельных творческих работ.

Освоению данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин ОП.00: «Организация и технология розничной торговли» ОП.03. и «Санитария и гигиена» ОП. 04. и МДК.03.01. «Эксплуатация контрольно-кассовой техники» ПМ.03 «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями»

Преподавание МДК.02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами» ПМ.02 «Продажа продовольственных товаров» проводится в тесной взаимосвязи с другими общепрофессиональными дисциплинами: «Основы деловой культуры» ОП.01, «Основы бухгалтерского учета» ОП.02. и «Основы бизнеса, финансовой грамотности и предпринимательской деятельности: Защита прав потребителей» ОУД.21..

В процессе изучения ПМ. 02 преподаватели и мастера производственного

обучения должны использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Практическая подготовка (Учебная практика) УП. 00. проводится на базе учебного заведения – в лаборатории «Торговое дело». Для выполнения программы практики учебная группа делится на две подгруппы. Руководство подгруппами осуществляет мастер производственного обучения.

Производственная практика ПП. 00. проводится в учебной мастерской – магазине, а также магазинах города и региона. Руководство осуществляет руководитель практики от учебного заведения, а также руководитель практики от торгового предприятия. Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики.

Для прохождения производственной практики обучающиеся распределяются на рабочие места распоряжением по предприятию, приказом по училищу, составляется график перемещения по рабочим местам. На период производственной практики обучающиеся закрепляются за руководителем предприятия. Во время производственной практики обучающиеся выполняют практическую квалификационную (пробную) работу, которая должна соответствовать профессиональным компетенциям профессионального модуля ПМ. 02 Продажа продовольственных товаров.

Формой итоговой аттестации по ПМ. 02 «Продажа продовольственных товаров» является проведение экзамена.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров».

**4.5.Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие среднего профессионального или высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Продажа непродовольственных товаров» Мастера производственного обучения должны иметь на 1-2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей сферы является обязательным для преподавателей и мастеров производственного обучения (предусматривается прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года).

**5.Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля**

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Результаты  (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
| ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием  необходимых сопроводительных документов на поступившие  товары. | 1) проверка наличия соответствия сопроводительных документов:  - счет – фактура;  - товарно – транспортная накладная;  - удостоверение о качестве,  - сертификат соответствия,  - ветеринарных свидетельств (свежее мясо, яйцо),  2) приемка товаров по количеству,  3) проверка качества товаров органолептическими методами. | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ |
| ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и  выкладку. | - выбор торгово- технологического  оборудования;  - подготовка рабочего места для выкладки товара;  -подготовка весоизмерительного оборудования;  - подготовка холодильного оборудования;  - подготовка механического и теплового оборудования;  - оформление ценников на товары;  - выкладка товаров на торгово –  технологическом оборудовании;  - расположение на хранение товарных запасов. | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ |
| ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | - консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах товаров;  - упаковка товаров;  - информирование покупателей о противопоказаниях к употреблению;  - информирование покупателей о особых свойствах товара;  - владение прогрессивными методами продажи; | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ |
| ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | - условия хранения соответствуют хранимому товару;  - соблюдается товарное соседство;  - используется соответствующее специальное оборудование;  - учитывается очередность поступления товара;  - соблюдаются сроки годности;  - соблюдаются сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов; | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ. |
| ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического  оборудования | - использование в торговом процессе весоизмерительного, механического, теплового, холодильного оборудования, немеханического оборудования, торгового инвентаря, в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ |
| ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных  ценностей | - контролирование сроков реализации товаров,  - регистрация в книге покупок поступивших товаров,  - регистрация в книге продаж выбывших товаров,  - составление товарного отчета по товару и таре,  - проведение инвентаризации | Тестирование, экспертная оценка выполнения практических и учебно- производственных работ |
| ПК 2.7. Изучать спрос покупателей | - выборка респондентов и  опрос покупателей, в соответствии с  заданием  -определение количества и наименования проданных товаров,  - рекламирование нового и имеющегося ассортимента товаров | Контроль и оценка группового проектного задания. |

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Результаты  (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | -демонстрация интереса к будущей профессии. | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;  - оценка эффективности и качества выполнения. |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы | -решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торговли;  -оценка и коррекция собственной деятельности;  -оценка результатов своей работы. |
| ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | - эффективный поиск необходимой информации;  - использование различных источников, включая электронные источники. |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | - оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ,  -демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной  деятельности |
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами | - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения,  - участие в планировании и  организации групповой работы |
| ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров | - соблюдение правил реализации товара в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров |