

**Общие положения**

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности продаже продовольственных товаров и составляющих его профессиональных компетенций а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения ППКРС в целом.

Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Является квалификационный экзамен. Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен/ не освоен»

Для СПО форма квалификационного экзамена: практический экзамен, защита письменной экзаменационной работы.

1. Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элемент модуля | Форма контроля и оценивания | |
| Промежуточная аттестация | Текущий контроль |
| МДК.02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами» | Экзамен | - Устный опрос на практических работах  -Тестирование,  - Контрольные работы  -Самостоятельные работы  - Проверка выполнения письменных заданий  - Оценка подготовки обучающегося к практическому занятию |
| УП | Дифференцированный зачёт | Защита практических работ |
| ПП | Дифференцированный зачёт | Экспертная оценка выполнения практических работ |
| ПМ.02 | Экзамен (квалификационный) |  |

**2. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке на экзамене (квалификационном)**

|  |  |
| --- | --- |
| Профессиональные и общие компетенции | показатели оценки результата |
| ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | - соответствия фактического наличия сопроводительным документам:  - счет – фактуры;  - товарно – транспортной накладной;  - качественному удостоверению ,  - сертификату соответствия,  - ветеринарному свидетельству (свежее мясо, яйцо),  Соответствие инструкциям по приемке товаров по количеству и качеству товаров. |
| ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и  выкладку. | Соответствие подготовки товаров к продаже, размещение и выкладки правилам торговли, требованиям СНиП.  Соответствие рабочего места требованиям СНиП.  Соответствие подготовки весоизмерительного, холодильного,  механического и теплового оборудования правилам техники безопасности и его эксплуатации.  Соответствие оформление ценников на товары правилам торговли  Соответствие расположения товарных запасов на хранение согласно правил торговли и СНиП. |
| ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | Соблюдение требований при консультациях покупателя  (пищевая ценность, вкусовые особенности, преимущества и особых свойства товаров)  Осуществление упаковки товаров в соответствии с правилами торговли и требованиям СНиП.  - информирование покупателей о противопоказаниях к употреблению;  - выполнение обслуживания покупателей применяя прогрессивные методы продажи; |
| 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; |
| 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 ; |
| 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 |
| 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 |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | -демонстрация интереса к будущей профессии. |
| 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 |

**2.2. Требования к письменной аттестационной работе**

Общие компетенции, для проверки которых используется письменной аттестационной работе.

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.

ОК5.Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

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

**Обязательные документы:**

1. Аттестационный лист по учебной практике (производственном обучении);
2. Аттестационный лист по производственной практике
3. Дневник производственной практики.
4. Производственная характеристика, заверенная работодателем;
5. Задание к письменной аттестационной работе
6. Презентация аттестационной работы.

Оценка

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коды проверяемых компетенций | Показатели оценки результата | Оценка (да/ нет) |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | -демонстрация интереса к будущей профессии. |  |
| 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 тех-  нологии 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 |  |

**3.Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля**

**ПМ 2 Продажа продовольственных товаров.**

**3.1. Типовые задания для оценки освоения МДК.02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами.**

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ№ 1

По МДК.02.01

Дайте полный ответ на представленные вопросы

1. Требования к качеству, упаковка, хранение крупы.
2. Технология продажи молочных товаров.
3. Перечислите инвентарь, используемый для проверки качества, подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров
4. Классификация торговой мебели.
5. Ситуационная задача. В магазин поступило яйцо куриное с маркировкой Д-1 23-02. При овоскопировании яиц обнаружено: воздушная камера 6мм, белок прочный, прозрачный; желток малозаметный, слегка перемешивающийся. Масса одного яйца 56г. Соответствует ли качество и вид заявленной маркировки?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ№ 2

По МДК.02.01

Дайте полный ответ на представленные вопросы

1.Требования к качеству, упаковка, хранение муки.

2.Технология продажи кисломолочных продуктов.

3.Перечислите мебель, используемую для выкладки товара и продажи в торговом зале.

4.Перечислите основные узлы настольных электронных весов. 5.Ситуационная задача. В магазин поступила партия конфет. В установленный срок производственная проверка по массе нетто выявила недостачу. Составлен односторонний акт.

1. Будет ли удовлетворена претензия?

2.Ссылаясь, на какой документ, вы даёте ответ?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ№3

По МДК.02.01

1. Требования к качеству, упаковка, хранение свежих овощей.
2. Технология продажи хлебобулочных изделий.
3. Перечислите мебель, используемую для хранения товара в подсобном помещении.
4. Назовите основные узлы настольных циферблатных весов.

5.Ситуационная задача.

В магазине «Продукты» девочке 5 лет не продали буханку хлеба и банку повидла. Пришедшая к концу рабочего дня мама высказала претензии адрес работников магазина. Как поступить в данной ситуации? Какой документом является руководством?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ№4

По МДК.02.01

1. Требования к качеству, упаковка, хранение хлеба и хлебобулочных изделий.
2. Технология продажи свежих плодов.
3. Перечислите весоизмерительное оборудование используемое в розничной торговли.
4. Классификация торгового инвентаря.

5.Ситуационная задача. Покупатель недоволен тем, что приходиться стоять в общей очереди, чтобы купить яйца, т.к. они продаются в том же отделе, где развесные товары /творог, сыр и др./

Можно ли отпускать яйца в этом отделе без очереди?

Как следует организовать продажу яиц?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

1. Требования к качеству, упаковка и хранение мёда.
2. Технология продажи переработанных овощей и плодов.
3. Назовите холодильное оборудование, используемое для показа и продажи товаров.
4. Перечислите виды автоматов, применяемые в торговле.

5.Ситуационная задача. Покупатель хотел бы купить 0,5 кг сыра, но увидел, что продавец отрезал кусок, у которого корки нет только с одной стороны. Покупатель отказался от покупки.

Какая это была часть сыра?

Оцените работу продавца?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

1. Требования к качеству, упаковка и хранение продукты переработки плодов и овощей.
2. Технология продажи вареных колбасных изделий
3. Назовите холодильную цепь.
4. Перечислите тепловое оборудование, применяемое в торговле 5.Ситуационная задача.

В гастрономе мальчику 5 лет не продали жевательную резинку и банку рыбных консервов. Пришедшая к концу рабочего дня мама высказала претензии адрес работников магазина.

Кто прав в данной ситуации?

Каким документом Вы руководствуетесь?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

1. Требования к качеству, упаковка и хранение грибов.
2. Технология продажи сыров.
3. Назовите холодильное оборудование, используемое для хранения товара
4. Назовите измельчительно- режущее торговое оборудование.
5. Ситуационная задача.

Покупатель заметил, что при отпуске молока продавец пользуется мерной кружкой с вмятиной на боковой части и сделал замечание.

Продавец спокойно ответил: «К сожалению другой мерной кружки нет».

Покупатель написал жалобу. Обоснована ли жалоба?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

1. Требования к качеству, упаковке и хранению фруктово-ягодных кондитерских изделий (мармелад, пастила, варенье, джем, повидло).
2. Технология продажи мясных субпродуктов.
3. Технология продажи.
4. Перечислите инвентарь, используемый, для подготовке к продаже и продаже товаров.
5. Ситуационная задача. В магазин поступили ящики со следующей маркировкой на тушки домашней птицы: ЦБЕ 2;УМР 1; ГЕЕ 1; ИР 2; КЕЕ1, расшифруйте их.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

1. Требования к качеству, упаковке и хранению масла коровьего.
2. Технология продажи мяса (птица, говядина, свинина, баранина).
3. Перечислите подъемно - транспортное оборудование, применяемое в торговле.
4. Правила эксплуатации циферблатных весов
5. Ситуационная задача.

При инвентаризации товарно -материальных ценностей были обнаружены банки без этикетки со следующей маркировкой:

15.02. 11. М 2576 0806992183

85 Д 26 2240399 15 А

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

1. Требования к качеству, упаковке и хранению шоколада.
2. Технология продажи пищевых жиров.
3. Правила эксплуатации теплового оборудования.
4. Перечислите инвентарь, используемый, для продажи товаров.
5. Ситуационная задача.

Покупательница просит нарезать 400 гр. вареной колбасы. Продавец аккуратно нарезал тонкими ломтиками, быстрым движением руки положил их на бумагу и взвесил. Покупательница отказалась от покупки. Есть ли вина продавца в отказе покупателю от покупки или причиной отказа могли быть другие мотивы?.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

1. Требования к качеству, упаковке и хранению карамели.
2. Технология продажи растительных масел.
3. Перечислите инвентарь, используемый, для определения качества товаров.
4. Перечислите основные узлы автоматов.
5. Ситуационная задача.

При продаже сметаны продавец ловко наполняла банки покупателей. В тех случаях, когда масса сметаны, оказывалась больше необходимой, продавец, аккуратно отливала сметану через край банки во флягу или отбирала сметану ложкой в кружку до нужной массы.

Оцените работу продавца.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

1. Требования к качеству, упаковке и хранению чая.
2. Технология продажи мучных кондитерских изделий.
3. Соблюдение техники безопасности при работе подъемно транспортного оборудования.
4. Назначение лифтов.
5. Ситуационная задача.

Покупательница приобрела 0,7 кг сарделек по цене 68руб. за 1кг. Обнаружив дома, что товар недоброкачественный, она тут же вернула 0,680кг сарделек в магазин. Как Вы поступите на месте продавца.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

1. Требования к качеству, упаковке и хранению мучных кондитерских изделий.
2. Технология продажи конфет.
3. Классификация подъёмно транспортного оборудования.
4. Правила эксплуатации электронных весов.
5. Ситуационная задача.

Покупательница просит нарезать 400 гр. вареной колбасы. Продавец аккуратно нарезал тонкими ломтиками, быстрым движением руки положил их на бумагу и взвесил. Покупательница отказалась от покупки. Есть ли вина продавца в отказе покупателю от покупки или причиной отказа могли быть другие мотивы?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

1. Требования к качеству, упаковке и хранению животных топленых жиров.
2. Технология продажи ликероводочных изделий.
3. Перечислите мебель, используемую для выкладки товара и продажи в торговом зале.

4.Классификация холодильного оборудования.

5.Ситуационная задача. Покупатель заметил, что при отпуске молока продавец пользуется мерной кружкой с вмятиной на боковой части и сделал замечание.

Продавец спокойно ответил: «К сожалению другой мерной кружки нет».

Покупатель написал жалобу. Обоснована ли жалоба?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

1. Требования к качеству, упаковке и хранению конфетных изделий.
2. Технология продажи чая и чайных напитков.
3. Назовите холодильную цепь.
4. Назовите измельчительно - режущее торговое оборудование
5. Ситуационная задача. В магазин поступило яйцо куриное с маркировкой Д-1 23-02. При овоскопировании яиц обнаружено: воздушная камера 6мм, белок прочный, прозрачный; желток малозаметный, слегка перемешивающийся. Масса одного яйца 56г. Соответствует ли качество и вид заявленной маркировки?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

1. Требования к качеству, упаковке и хранению кофе и кофейных напитков.
2. Технология продажи безалкогольных напитков.
3. Перечислите весоизмерительное оборудование используемое в розничной торговли.
4. Правила эксплуатации теплового оборудования.

5.Ситуационная задача. Покупательница просит нарезать 400 гр. вареной колбасы. Продавец аккуратно нарезал тонкими ломтиками, быстрым движением руки положил их на бумагу и взвесил. Покупательница отказалась от покупки. Есть ли вина продавца в отказе покупателю от покупки или причиной отказа могли быть другие мотивы?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

1. Требования к качеству, упаковке и хранению мучные кондитерских изделий.
2. Технология продажи колбасных изделий.
3. Назовите холодильное оборудование, используемое для показа и продажи товаров
4. Правила эксплуатации циферблатных весов.

5.Ситуационная задача. Покупатель хотел бы купить 0,5 кг сыра, но увидел, что продавец отрезал кусок, у которого корки нет только с одной стороны. Покупатель отказался от покупки.

Какая это была часть сыра?

Оцените работу продавца?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

1. Требования к качеству, упаковке и хранению слабоалкогольных и безалкогольных напитков – пиво, квас, фруктовые и минеральные воды.
2. Технология продажи рыбных товаров.

3. Перечислите основные узлы электронных весов

4.Перечислите мебель, используемую для хранения товара в подсобном помещении

5.Ситуационная задача. В партии макаронных изделий через 8 дней после поступления их в магазин выявлены дефекты. Каков порядок и сроки вызова поставщика? Кто вправе закончить приемку и каков порядок окончания приемки?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19

1. Требования к качеству, упаковке и хранению рыбных консервов и пресервов.
2. Технология продажи сахара.
3. Перечислите инвентарь, используемый для проверки качества, подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров
4. Перечислите тепловое оборудование, применяемое в торговле

5. Ситуационная задача. Покупатель хотел написать жалобу и обратился к продавцу за книгой отзывов и предложений, т.к. ее не было на месте. Продавец потребовал предъявить документ, удостоверяющий личность покупателя. После предъявления паспорта продавец книгу покупателю дал. Какие ошибки допустил продавец? Требования, какого документа были нарушены в данной ситуации?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

1. Требования к качеству, упаковке и хранению яиц

1. Технология продажи карамели.
2. Перечислите весоизмерительное оборудование используемое в розничной торговли.
3. Перечислите виды автоматов, применяемые в торговле

5. Ситуационная задача. При приемке товаров, которые поступили в автомашине, выяснилось, что 8 мешков с крупой из 20 – со следами повреждений.

Осуществите приемку.

**Требования к дифференцированному зачёту по учебной и производственной практики**

Целью оценки по учебной и производственной практике являются установление степени освоения.

1. профессиональных и общих компетенций;
2. Практического опыта и умений.

Требования к деятельности обучающегося по профессиональным и общим компетенциям

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Уровни деятельности | Уровни по ФГОС | Критерии оценки | Оцениваемые  компетенции |
| Эмоционально-психологический | 1 | Демонстрирует понимание сущности и значимости своей профессии | ОК 1 |
| 1 | Демонстрирует готовность к выполнению задания | ОК 1 |
| Профессиональный | 2 | Организовывает рабочее место в соответствии с санитарными требованиями и правилами торговли | ОК 2, ПК 2.2.-2.3(организация рабочего места) |
| 2 | Осуществляет приемку товаров в соответствии с технологией | ОК 2,ОК 3, ОК 4,ОК 6,  ПК 2.1 |
| 2 | Подготавливает товар к продаже, в соответствии с правилами торговли | ОК 2,ОК 3,ОК 5, ОК 6,  ПК 2.2 |
| 2 | Размещает товар на хранение с учетом правил хранения продовольственных товаров; | ОК 2,ОК 3, ОК 6, ОК 7,  ПК 2.2 |
| 2 | Выкладывает товар на торговое оборудование, соблюдая правила товарного соседства; | ОК 2,ОК 3, ОК 6 ПК 2.2 |
| 2 | Обслуживает покупателя согласно правилам торговли; | ОК 2,ОК 3,ОК 4, ОК 5,  ОК 6, ОК 7;  ПК 2.3 |
| 2 | Консультирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров с соблюдение профессиональной этики; | ОК 2,ОК 3,ОК 4, ОК 5,  ОК 6, ОК 7;  ПК 2.3 |
| 2 | Осуществляет эксплуатацию торгово - технологического оборудования в соответствии с правилами эксплуатации | ОК 2,ОК 3, ОК 6  ПК 2.5 |
|  | 2 | Соблюдает правила ТБ и ОТ | ПК 2.1-2.7 |
| 2 | Работает на ККТ в соответствии с правилами эксплуатации | ПК 2.5 |
| Социальный | 2 | Взаимодействует с покупателями в соответствии с правилами профессиональной этике | ОК 5, ОК 6;  ПК 2.3, ПК 2.7. |
| 2 | Представляет результаты своей работы (упаковка покупки, оформление подарка) с требованиями профессиональной этики | ОК 5,ПК 2.3 |
| Подготовительный | 3 | Выбирает необходимый инвентарь, инструменты, приспособления, в соответствии с заданием | ОК 2, ОК 4, ОК 6;  ПК 2.1.-2.3. |
| 3 | Выбирает для консультирования покупателей информацию на упаковке или сопроводительных документах |  |
| Творческий | 3 | Оригинально оформляет покупку, подарок | ОК 6, ПК 2.3 |
| Совершен  ствование | 3 | Самостоятельно выполняет все виды работ торгово-технологического процесса. | ОК 3,ОК 6  ПК 2.1-2.7 |
| 3 | Адекватно оценивает результаты своей работы | ОК 3 |
| 3 | Определяет свои недочеты и предлагает варианты их исправления | ОК 3 |
|  |  |  |  |

Шкала оценки «0» баллов - признак отсутствует

«1» балл – признак проявлен частично или на уровне некоторых элементов, «2» балла – признак присутствует в полном объеме.

Условия сертификации модуля: Максимальное количество баллов - 40 Минимальное количество баллов - 20

Формы оценки: наблюдение и экспертная оценка процесса деятельности.

Методы оценки: экспертная оценка по критериям

Требования к процедуре оценки

* Помещение: учебный магазин
* Оборудование: прилавки, ККТ, витрины, весы, холодильное оборудование.
* Инструменты: ножи, разделочные доски, лотки, щипцы, вилки, мерные кружки.
* Расходные материалы: чековая лента, пищевая пленка, ценники, упаковочный материал.
* Доступ к дополнительным источникам, перечень: правила торговли, закон о «Защите прав потребителя», телефонный справочник
* Норма времени: 30 минут

Требования к кадровому обеспечению оценки

* Эксперт:
* Мастер ПО:
* Член комиссии:

**Оценочные материалы**

Задания: по количеству групп товаров

Вариант 1.

Обслужить покупателя зерномучных товаров.

1. Произведите приемку зерно-мучных товаров по количеству и качеству.
2. Разместите на хранение зерно-мучные товары, соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя зерно- мучных товаров;
5. Произведите расчет покупателя зерно- мучных товаров и упакуйте покупку;

Вариант 2.

Обслужить покупателя вкусовых товаров.

1. Произведите приемку вкусовых товаров по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение плодоовощные товары, соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя вкусовых товаров;
5. Произведите расчет покупателя вкусовых товаров и упакуйте покупку;

Вариант 3.

Обслужить покупателя вкусовых товаров (чая, кофе).

1. Произведите приемку вкусовых товаров (чая, кофе) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение вкусовые товары (чай, кофе), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя вкусовых товаров (чая, кофе);
5. Произведите расчет покупателя вкусовых товаров (чая, кофе) и упакуйте покупку;

Вариант 4.

Обслужить покупателя вкусовых товаров (алкогольных напитков)

1. Произведите приемку вкусовых товаров (алкогольных напитков) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение вкусовые товары (алкогольные напитки), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя вкусовых товаров (алкогольных напитков);
5. Произведите расчет покупателя вкусовых товаров (алкогольных напитков) и упакуйте покупку;

Вариант 5.

Обслужить покупателя вкусовых товаров (безалкогольных напитков)

1. Произведите приемку вкусовых товаров (безалкогольных напитков) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение вкусовые товары (безалкогольные напитки), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя вкусовых товаров (безалкогольных напитков);
5. Произведите расчет покупателя вкусовых товаров (безалкогольных напитков)и упакуйте покупку;

Вариант 6.

Обслужить покупателя молочных товаров (кисломолочных продуктов)

1. Произведите приемку молочных товаров (кисломолочных продуктов) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение молочные товары (кисломолочные продукты), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя молочных товаров (кисломолочных продуктов);
5. Произведите расчет покупателя молочных товаров (кисломолочных продуктов) и упакуйте покупку;

Вариант 7.

Обслужить покупателя молочных товаров (молока и молочных консервов)

1. Произведите приемку молочных товаров (молока и молочных консервов) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение молочные товары (молоко и молочные консервы), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя молочных товаров (молока и молочных консервов);
5. Произведите расчет покупателя молочных товаров (молока и молочных консервов) и упакуйте покупку;

Вариант 8.

Обслужить покупателя кондитерских товаров (шоколад, конфеты, карамель)

1. Произведите приемку кондитерских товаров (шоколад, конфеты, карамель)по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение кондитерские товары (шоколад, конфеты, карамель), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя кондитерских товаров (шоколад, конфеты, карамель);
5. Произведите расчет покупателя кондитерских товаров (шоколад, конфеты, карамель) и упакуйте покупку;

Вариант 9.

Обслужить покупателя кондитерских товаров (мучные кондитерские изделия)

1. Произведите приемку кондитерских товаров (мучные кондитерские изделия) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение кондитерские товары (мучные кондитерские изделия), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя кондитерских товаров (мучные кондитерские изделия);
5. Произведите расчет покупателя кондитерских товаров (мучные кондитерские изделия) и упакуйте покупку;

Вариант10.

Обслужить покупателя товарами группы пищевые жиры (маргарин, растительное масло, животные, топленные жиры)

1. Произведите приемку товаров по количеству и качеству;
2. Разместите товары на хранение, соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя товаров группы пищевые жиры;
5. Произведите расчет покупателя и упакуйте покупку;

Вариант 11.

Обслужить покупателя мясных товаров (колбасные изделия)

1. Произведите приемку мясных товаров (колбасные изделия) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение мясные товары (колбасные изделия), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя мясных товаров (колбасные изделия);
5. Произведите расчет покупателя мясных товаров (колбасные изделия) и упакуйте покупку;

Вариант 12.

Обслужить покупателя мясных товаров (мясные консервы)

1. Произведите приемку мясных товаров (мясные консервы) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение мясные товары (мясные консервы), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя мясных товаров (мясные консервы);
5. Произведите расчет покупателя мясных товаров (мясные консервы) и упакуйте покупку;

Вариант 13.

Обслужить покупателя рыбных товаров (рыбные консервы и пресервы)

1. Произведите приемку рыбных товаров (рыбные консервы и пресервы) по количеству и качеству;
2. Разместите на хранение рыбные товары (рыбные консервы и пресервы), соблюдая нормы складирования и правила товарного соседства;
3. Подготовьте товар к продаже и разместите на торгово-технологическом оборудовании;
4. Проконсультируйте покупателя рыбных товаров (рыбные консервы и пресервы);
5. Произведите расчет покупателя рыбных товаров (рыбные консервы и пресервы) и упакуйте покупку;

Инструкция для экзаменующегося

1. Проверьте штучный товар по количеству мест, а весовой по весу НЕТТО и сверьте данные с сопроводительными документами;
2. Оцените качество товаров органолептическим методом;
3. Выберите оптимальное место для размещения товара на хранение;
4. Подготовьте товар к продаже (нарежьте, расфасуйте, упакуйте);
5. Произведите выкладку товара, используя различные виды выкладки (вертикальную, горизонтальную, декоративную, навалом);
6. Дайте квалифицированную консультацию покупателю о пищевой ценности, вкусовых особенностях, свойствах, срока годности, срока хранения и сроков реализации данной группе товаров;
7. Проверьте платежеспособность государственных денежных знаков;
8. Выполните расчетные операции с соблюдением правил эксплуатации ККТ;
9. Упакуйте товар покупателя и поблагодарите за покупку;

Инструкции мастеру

* 1. Проверить рабочее состояние оборудования (весоизмерительного, контрольно-кассового, холодильного, упаковочного)
  2. Приготовить торговый инвентарь (ножи, разделочные доски, упаковочный материал, чековую кассовую ленту, счётный инвентарь, ценники).
  3. Подготовить разменную монету (в том числе фальшивые денежные купюры).
  4. Обеспечить необходимые первичные приходные документы.
  5. Проконтролировать наличие необходимого торгового ассортимента по каждой группе продовольственных товаров.
  6. Обеспечить наличие необходимой документации для проведения экзамена (ФОС, протокол, карты собеседника, инструкции обучающимся и др.)

Дополнительные вопросы экзаменующемуся

1. Как оцениваешь результаты своей работы?
2. Какие проблемы возникли при выполнении задания?
3. Какие пути решения выхода изданной проблемной ситуации?

Лист оценки ППКРС "Продавец, контролер кассир"

по освоению модуля ПМ 02 Продажа продовольственных товаров

Обучающийся\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровни деятельности | Уровни по ФГОС | Критерии оценки | Оцениваемые  компетенции | Оценка  (да/нет) |
| Эмоционально-психологический | 1 | Демонстрирует понимание сущности и значимости своей профессии | ОК 1 |  |
| Демонстрирует готовность к выполнению задания | ОК 1 |  |
| Профессиональный | 2 | Организовывает рабочее место в соответствии с санитарными требованиями и правилами торговли | ОК 2, ПК 2.2.-2.3 |  |
| Осуществляет приемку товаров в соответствии с технологией | ОК 2,ОК 3, ОК 4,ОК 6,  ПК 2.1 |  |
| Подготавливает товар к продаже, в соответствии с правилами торговли | ОК 2,ОК 3,ОК 5, ОК 6,  ПК 2.2 |  |
| Размещает товар на хранение с учетом правил хранения продовольственных товаров; | ОК 2,ОК 3, ОК 6, ОК 7,  ПК 2.2 |  |
| Выкладывает товар на торговое оборудование, соблюдая правила товарного соседства; | ОК 2,ОК 3, ОК 6 ПК 2.2 |  |
| Обслуживает покупателя согласно правилам торговли; | ОК 2,ОК 3,ОК 4, ОК 5,  ОК 6, ОК 7;  ПК 2.3 |  |
| Консультирует покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров с соблюдение профессиональной этики; | ОК 2,ОК 3,ОК 4, ОК 5,  ОК 6, ОК 7;  ПК 2.3 |  |
| 2 | Осуществляет эксплуатацию торгово- технологического оборудования в соответствии с правилами эксплуатации | ОК 2,ОК 3, ОК 6  ПК 2.5 |  |
|  |  | Соблюдает правила ТБ и ОТ | ПК 2.1-2.7 |  |
|  | Работает на ККТ в соответствии с правилами эксплуатации | ПК 2.5 |  |
| Социальный | 2 | Взаимодействует с покупателями в соответствии с правилами профессиональной этике | ОК 5, ОК 6;  ПК 2.3, ПК 2.7. |  |
| Представляет результаты своей работы (упаковка покупки, оформление подарка) с требованиями профессиональной этики | ОК 5,ПК 2.3 |  |
| Подготовительный | 3 | Выбирает необходимый инвентарь, инструменты, приспособления, в соответствии с заданием | ОК 2, ОК 4, ОК 6;  ПК 2.1.-2.3. |  |
| Выбирает для консультирования покупателей информацию на упаковке или сопроводительных документах | ОК 2, ОК 4, ОК 6;  ПК 2.1.-2.3. |  |
| Творческий | 3 | Оригинально оформляет покупку, подарок | ОК 6, ПК 2.3 |  |
| Самосовершен  ствования | 3 | Самостоятельно выполняет все виды работ торгово-технологического процесса. | ОК 3,ОК 6  ПК 2.1-2.7 |  |
| Адекватно оценивает результаты своей работы | ОК 3 |  |
| Определяет свои недочеты и предлагает варианты их исправления | ОК 3 |  |

Общее количество баллов\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Решение аттестационной комиссии\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Протокол №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_от «\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_\_\_\_г.

Сертификат

4. Дифференцированный зачёт по учебной и производственной практики выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике) с указанием: видов выполняемых работ, выполненных обучающимся во время практики, их объёма, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика.