

Программа учебной практики (производственного обучения)составлена 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 профессиисреднего профессионального образования **стандарт 100701.01** «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

Программа учебной практики (производственного обучения) профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» составлена для комплексного освоения обучающимся профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования **стандарт100701.01 ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЕР-КАССИР**  «Продавец, контролер-кассир» формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимся по профессии продавец продовольственных товаров.

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

Составители:

Захарова Татьяна Николаевна – заместитель директора по учебно-производственной работе, высшей квалификационной категории

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

# СОДЕРЖАНИЕ

1. **ПАСПОРТПРОГРАММЫ Учебной практики**

 **(производственного обучения) 3**

**1.1.Область применения программы практики**

**1.2.Цели и задачи практики, требования к результатам**

**1.3.Место практики в структуре ОПОП**

**1.4.Трудоемкость и сроки проведения практики**

# 2. результаты освоения программы учебной практики

#  ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 5

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 6**

**4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 19**

**4.1.Требования к проведению практики**

**4.2. Образовательные технологии**

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

**4.4.Учебно-методическое и информационное обеспечение практики**

**4.5.Кадровое обеспечение образовательного процесса**

# 5.Контроль и оценка результатов ПРАКТИКИ 24

**6.АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 26**

1. **паспорт ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛя**

Основанием для разработки данной программы являются следующие документы:

1.Программа профессионального модуляразработана на основе:

1. Федерального закона РФ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012г. №273 ФЗ;
2. Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования **стандарт100701.01** Продавец, контролер – кассир утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. № 723. Зарегистрировано в Минюсте РФ 20 августа 2013г. Регистрационный № 29470
3. Перечень профессий среднего профессионального образования (утв. Приказом Министерства образования и науки РФ от 29 октября 2013г № 1199)
4. Единого тарифно-квалификационного справочника;
5. 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.
6. Локального акта КГБПОУ «АТТ» «Положение об учебной практике (производственном обучении) и производственной практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы начального профессионального образования», разработанного на основе положения об учебной практике (производственном обучении) и производственной практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы начального профессионального образования утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерацииот 18 апреля 2013г. № 291
7. Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94;
8. Положения об итоговой и промежуточной аттестации КГБПОУ «АТТ»,согласно Приказа Министерства образования и науки РФ от 16.08.2013г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по программам среднего профессионального образования».
9. 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.

**1.1. Область применения программы**

Программа учебной практики профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» составлена для комплексного освоения обучающимися профессиональной деятельности по профессии среднего профессионального образования стандарт100701.01 «Продавец, контролер-кассир» формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретения опыта практической работы обучающимся по профессии.

Программа учебной практики профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.01.02. 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 учебной практикипрофессионального модуля может быть использованав дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

Учебная практика (производственным обучении)профессионального модуля входит в профессиональный цикл.

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

Задачи учебной практики (производственного обучения):

* формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений обучающихся по профессии среднего профессионального образования38.01.02. «Продавец, контролер-кассир»;
* обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии 38.01.02. «Продавец, контролер-кассир» и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций профессии.

Учебная практика (производственное обучение)профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» проводится в «Учебном магазине» под руководством мастера производственного обучения. В этом разделе мастер производственного обучения отрабатывает с обучающимися навыки приемки, подготовки к продаже и продаже продовольственных товаров. Этот раздел производственного обучения проводится после изучения определенных тем в период проведения практических занятий по междисциплинарному курсу МДК.02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами», включающий классификацию, ассортимент, пищевую ценность, маркировку, условия хранения изучаемых товаров.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоенияучебной практики 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 учебной практики ПМ.02.обучающийся должен обладать ОК и ПК:**

ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК2.Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижений, определенных руководителем.

ОК3.Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность. Анализировать за результаты своей работы.

ОК4.Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК5.Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

ОК6**.** Работать в команде, эффективно общаться с коллегами ,руководством, клиентами.

ОК7.Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами. Стандартами и Правилами продажи товаров.

ОК8.Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний.

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

ПК2.2.Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК2.3.Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК2.4.Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров.

ПК2.5.Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК2.6.Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК2.7.Изучать спрос покупателей

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

обязательной аудиторной нагрузки учебной практики, обучающегося – 108 часов. Сроки проведения практики устанавливаются в соответствиисучебным планом и календарным графиком учебногопроцесса.

# 2. результаты освоенияучебной практики ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения **учебной практики** 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-материальныхценностей |
| 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**3.1. Объем производственного обучения и виды учебной работы 108 часов**

 **3.2. Рабочий тематический план и содержание производственного обучения профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Перечень формируемых компетенций** | **Наименование разделов и тем** | **Содержание** | **Объем часов** |
| **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.** | 1 | 2 | 3 |
| **Раздел 1. Продажа продовольственных товаров.** | **Содержание** | **108** |
| **Тема 1.1** **Технологический процесс продажи зерномучных товаров.** |  | **12** |
| Тема 1.1.1 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента муки, крупы. | -распознавание ассортимента муки, крупы; -качество муки, крупы, факторы, влияющие на него; -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи муки, крупы;-виды упаковки, маркировки муки, крупы, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников;-оформление товарных чеков.-составление заявки- подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.1.2 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента макаронных изделий. | -распознавание ассортимента макаронных изделий; -качество макаронных изделий, факторы, влияющие на него; -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи макаронных изделий;-виды упаковки, маркировки макаронных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки;-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.1.3 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента пищевых концентратов. | -распознавание ассортимента пищевых концентратов; -качество пищевых концентратов, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи пищевых концентратов;-виды упаковки, маркировки пищевых концентратов, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.1.4 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. | -распознавание ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий; -качество хлеба и хлебобулочных изделий, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи хлеба и хлебобулочных изделий;-виды упаковки, маркировки хлеба и хлебобулочных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| **Тема 1.2****Технологический процесс продажи плодоовощных товаров.** |  | **12** |
| Тема 1.2.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента свежих плодов. | -распознавание ассортимента свежих плодов;-качество свежих плодов, факторы, влияющие на него;-особенности : приемки, подготовки к продаже и продажи свежих плодов;-виды упаковки, маркировки свежих плодов, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.2.2 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента свежих овощей. | -распознавание ассортимента свежих овощей; -качество свежих овощей, факторы, влияющие на него;-особенности приемки, подготовки к продаже и  продажи свежих овощей;-виды упаковки, маркировки свежих овощей, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.2.3 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента переработанных плодов и овощей. | -распознавание ассортимента переработанных плодов и овощей; -качество переработанных плодов и овощей, факторы, влияющие на него;-особенности приемки, подготовки к продаже и  продажи переработанных плодов и овощей;-виды упаковки, маркировки переработанных плодов и овощей, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки;-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.2.4Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента грибов. | -распознавание ассортимента грибов;-качество грибов, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи грибов;-виды упаковки, маркировки грибов, сроки хранения;-консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки;-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| **Тема 1.3****Технологический процесс продажи вкусовых товаров.** |  | **18** |
| Тема 1.3.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента пряностей, приправ. | -распознавание ассортимента пряностей, приправ; -качество пряностей, приправ, факторы, влияющие на него;-особенности приемки, подготовки к продаже и  продажи пряностей, приправ;-виды упаковки, маркировки пряностей, приправ, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки;-подготовка к работе оборудования, инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.3. 2Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента чая и чайных напитков. | -распознавание ассортимента чая и чайных напитков;-качество чая и чайных напитков, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи чая и чайных напитков;-виды упаковки, маркировки чая и чайных напитков, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.3.3Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента кофе и кофейных напитков. | -распознавание ассортимента кофе и кофейных напитков; -качество кофе и кофейных напитков, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже кофе и кофейных напитков;-виды упаковки, маркировки кофе и кофейных  напитков, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей; -оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | **3** |
| Тема 1.3.4Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента негазированных безалкогольных напитков. | -распознавание ассортимента безалкогольных напитков;-качество безалкогольных напитков, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи безалкогольных напитков;-виды упаковки, маркировки безалкогольных напитков, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков;-составление заявки,-подготовка к работе инвентаря и оборудования,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.3.5Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента пива, водки. | -распознавание ассортимента пива, водки;-качество пива, водки, факторы, влияющие на него;-особенности приемки, подготовки к продаже и продажи пива, водки;-виды упаковки, маркировки пива, водки, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе инвентаря и оборудования,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.3.6Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента ликероводочных изделий. | -распознавание ассортимента ликероводочных изделий;-качество ликероводочных изделий, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи ликероводочных изделий;-виды упаковки, маркировки ликероводочных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.3.7Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента виноградных вин. | -распознавание ассортимента виноградных вин;-качество виноградных вин, факторы,  влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже виноградных вин;-виды упаковки, маркировки виноградных вин, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки -подготовка к работе инвентаря и оборудования,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| **Тема 1.4****Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента яи**ц. | -распознавание ассортимента яиц;-качество яиц, факторы, влияющие на него;-особенности приемки, подготовки к продаже и продаже яиц;-виды упаковки, маркировки яиц, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | **2** |
| **Тема 1.5****Технологический процесс продажи крахмала, сахара и кондитерских товаров.** |  | **12** |
| Тема 1.5.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента крахмала, сахара. | -распознавание ассортимента крахмала, сахара; -качество крахмала, сахара, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже крахмала, сахара;-виды упаковки, маркировки крахмала, сахара, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.5.2 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий. | -распознавание ассортимента фруктово-ягодных кондитерских изделий; -качество фруктово-ягодных кондитерских изделий, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже фруктово-ягодных кондитерских изделий;-виды упаковки, маркировки фруктово-ягодных кондитерских изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников;-оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе инвентаря и оборудования,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.5.3Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента конфетных изделий. | -распознавание ассортимента конфетных изделий;-качество конфетных изделий, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже конфетных изделий;-виды упаковки, маркировки конфетных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков;-составление заявки;-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.5.4 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента шоколада. | -распознавание ассортимента шоколада;-качество шоколада, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже шоколада;-виды упаковки, маркировки шоколада, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.5.5Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента мучных кондитерских изделий. | -распознавание ассортимента мучных кондитерских изделий;-качество мучных кондитерских изделий, факторы, влияющие на него. -особенности приемки, подготовки к продаже и продаже мучных кондитерских изделий;-виды упаковки, маркировки мучных кондитерских  изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| **Тема 1.6****Технологический процесс продажи молочных товаров.** |  | **10** |
| Тема 1.6.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментамолока, сливок и молочных консервов. | -распознавание ассортимента молока, сливок и  молочных консервов;-качество молока, сливок и молочных консервов, факторы, влияющие на него;-особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже молока, сливок и молочных консервов;-виды упаковки, маркировки молока, сливок и  молочных консервов, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.6.2Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента кисломолочных товаров. | -распознавание ассортимента кисломолочных товаров;-качество кисломолочных товаров, факторы, влияющие на него. -особенности приемки, подготовки к продаже и продаже кисломолочных товаров;-виды упаковки, маркировки кисломолочных товаров, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.6.3Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментатвердых и мягких сычужных сыров, рассольных и переработанных сыров. | -распознавание ассортимента твердых и мягких сычужных сыров; рассольных и переработанных сыров.-качество твердых и мягких сычужных сыров, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже твердых и мягких сычужных сыров;-виды упаковки, маркировки твердых и мягких сычужных сыров, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.6.4Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента масла коровьего. | -распознавание ассортимента масла коровьего;-качество масла коровьего, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже масла коровьего;-виды упаковки, маркировки масла коровьего, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| **Тема 1.7****Технологический процесс продажи пищевых жиров.** |  | **6** |
| Тема 1.7.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента растительного масла. | -распознавание ассортимента растительного масла;-качество растительного масла, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже растительного масла;-виды упаковки, маркировки растительного масла, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар.  | 2 |
| Тема 1.7.2Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента животных топленых и кулинарных жиров, маргарина. | -распознавание ассортимента животных топленых и кулинарных жиров, маргарина;-качество животных топленых и кулинарных жиров,  маргарина, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже животных топленых и кулинарных жиров, маргарина;- виды упаковки, маркировки животных топленых и кулинарных жиров, маргарина, сроки хранения; - консультирование и обслуживание покупателей;- оформление ценников; - оформление товарных чеков,- составление заявки- подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.7.3Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента майонеза. | - распознавание ассортимента майонеза;- качество майонеза, факторы, влияющие на него. - особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже майонеза;-виды упаковки, маркировки майонеза, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| **Тема 1.8****Технологический процесс продажи мясных товаров.** |  | **18** |
| Тема 1.7.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментасвежего мяса и субпродуктов. | -распознавание ассортимента свежего мяса и субпродуктов;-качество свежего мяса и субпродуктов, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже свежего мяса и субпродуктов;-виды упаковки, маркировки свежего мяса и субпродуктов, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.8.2Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментамяса домашней птицы и пернатой дичи. | -распознавание ассортимента мяса домашней птицы и пернатой дичи;-качество мяса домашней птицы и пернатой дичи, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продаже мяса домашней птицы и пернатой дичи;-виды упаковки, маркировки мяса домашней птицы и пернатой дичи, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.8.3Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментамясных полуфабрикатов. | -распознавание ассортимента мясных полуфабрикатов;-качество мясных полуфабрикатов, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи мясных полуфабрикатов;-виды упаковки, маркировки мясных полуфабрикатов сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.8.4Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментамясных копченостей. | -распознавание ассортимента мясных копченостей;-качество мясных копченостей, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи мясных копченостей;-виды упаковки, маркировки мясных копченостей, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.8.5Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментамясных консервов, кулинарных изделий. | -распознавание ассортимента мясных консервов, кулинарных изделий;-качество мясных консервов, кулинарных изделий, факторы, влияющие на него. -особенности приемки, подготовки к продаже и продажи мясных консервов, кулинарных изделий;-виды упаковки, маркировки мясных консервов, кулинарных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 4 |
| Тема 1.8.6Технологический процесс продажи и распознавание ассортиментавареных колбасных изделий, мясного хлеба, сосисок, сарделек, паштетов, фаршированных и ливерных колбасных изделий. | -распознавание ассортимента вареных колбасных изделий, мясного хлеба, сосисок, сарделек; паштетов, фаршированных и ливерных колбасных изделий.-качество вареных колбасных изделий, мясного хлеба, сосисок, сарделек, паштетов, фаршированных и ливерных колбасных изделий, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи вареных колбасных изделий, мясного хлеба, сосисок, сарделек; паштетов, фаршированных и ливерных колбасных изделий.-виды упаковки, маркировки вареных колбасных изделий, мясного хлеба, сосисок, сарделек, паштетов, фаршированных и ливерных колбасных изделий, кулинарных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| Тема 1.8.7 Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента копченых колбасных изделий. | -распознавание ассортимента копченых колбасных изделий;-качество копченых колбасных изделий, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи копченых колбасных изделий;-виды упаковки, маркировки копченых колбасных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 3 |
| **Тема 1.9****Технологический процесс продажи рыбных товаров.** |  | **12** |
| Тема 1.9.1Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента живой, охлажденной и мороженой рыбы. | -распознавание ассортимента живой, охлажденной и мороженой рыбы;-качество живой, охлажденной и мороженой рыбы, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи живой, охлажденной и мороженой рыбы;-виды упаковки, маркировки живой, охлажденной и мороженой рыбы, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря, -расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.9.2Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента копченой, соленой и вяленой рыбы. | -распознавание ассортимента копченой, соленой и вяленой рыбы;-качество копченой, соленой и вяленой рыбы, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи копченой, соленой и вяленой рыбы;-виды упаковки, маркировки копченой, соленой и вяленой рыбы, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков,-составление заявки,-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар. | 2 |
| Тема 1.9.3Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента балычных изделий. | -распознавание ассортимента балычных изделий;-качество балычных изделий, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи балычных изделий;-виды упаковки, маркировки балычных изделий, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря-расчет розничной цены на товар | 2 |
| Тема 1.9.4Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента икры. | -распознавание ассортимента икры;-качество икры, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи икры;-виды упаковки, маркировки икры, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки -подготовка к работе оборудования-расчет розничной цены на товар | 2 |
| Тема 1.9.5Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий, нерыбного водного сырья | -распознавание ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий; нерыбного водного сырья-качество рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий, нерыбного водного сырья факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий; нерыбного водного сырья-виды упаковки, маркировки рыбных полуфабрикатов, кулинарных изделий, нерыбного водного сырья сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков;-составление заявки;-подготовка к работе оборудования и инвентаря,-расчет розничной цены на товар | 2 |
| Тема 1.9.6Технологический процесс продажи и распознавание ассортимента рыбных консервов и пресервов. | -распознавание ассортимента рыбных консервов и пресервов;-качество рыбных консервов и пресервов, факторы, влияющие на него. -особенности: приемки, подготовки к продаже и продажи рыбных консервов и пресервов;-виды упаковки, маркировки рыбных консервов и пресервов, сроки хранения; -консультирование и обслуживание покупателей;-оформление ценников; -оформление товарных чеков.-составление заявки-подготовка к работе оборудования и инвентаря-расчёт розничной цены товара. | 2 |
| **Дифференцированный зачет** |  | 6 |
|  | **Итого** |  | **108** |

**4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ**

**4.1.Требования к проведению практики**

Учебная практика (производственное обучение)профессионального модуля «Продажа продовольственных товаров» проводится в «Учебном магазине» под руководством мастера производственного обучения.

 В этом разделе мастер производственного обучения отрабатывает с обучающимися навыки приемки, подготовки к продаже и продаже продовольственных товаров. Этот раздел производственного обучения проводится в период проведения практических занятий по междисциплинарному курсу МДК .02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами», включающий классификацию, ассортимент, пищевую ценность, маркировку, условия хранения изучаемых товаров.

Освоению учебной практики данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин ОП.00: «Организация и технология розничной торговли» ОП.03. и «Санитария и гигиена» ОП. 04., МДК.02.01. Розничная торговля продовольственными товарами (ПМ.02),МДК.03.01. «Эксплуатация контрольно-кассовой техники» ПМ.03 «Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями»

Преподавание учебной практики ПМ.02 «Продажа продовольственных товаров» проводится в теснойвзаимосвязи с общепрофессиональными дисциплинами: «Основы деловой культуры» ОП.01, «Основы бухгалтерского учета» ОП.02. и «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности: Защитаправ потребителей» ОП.06.

В процессе изучения учебной практики ПМ. 02 мастер производственного

обучения использует 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.

Учебная практика УП. 02. проводится на базе учебного заведения – в «Учебном магазине». Для выполнения программы практики учебная группа делится на две подгруппы. Руководство подгруппами осуществляет мастер производственного обучения.

**4.2. Образовательные технологии**

Реализация учебной практики, согласно, образовательного стандарта требует компетентностного подхода к образованию, поэтомуактуальным 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.

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

Реализация учебной практики предполагает наличие учебной лаборатории «Торгово – технологическое оборудование», «Учебный магазин».

Оборудование учебных лаборатории и рабочих мест магазина:

- 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 учебной практики профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить на предприятиях торговли.

**4.4.Учебно-методическое и информационное обеспечение практики**

**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», 2011, 464 стр.

5.Учебник Н. С. Моисеенко « Товароведение непродовольственных товаров», «Феникс», 2011-320 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», 2011.

**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, от12.07.2003 № 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 потехническому 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 Федеральногоагентства 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 МинистровСССР 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 СССРот 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 , 2006. – 236с.- ISBN: 978-5-7695-7643-0;

11. Райкова, Е.Ю. Теория товароведения. - М.: Академия , 2008.-240с. -ISBN 978-5-7695-5120-8;

12. Товароведение и организация продажи продовольственных товаров./А.М.Новикова и др.- М.: Академия, 2006.- 480 с -ISBN 5-7695-1488-4

13.Справочник по товароведению продовольственных товаров в 2 т..- М.: Издательский центр «Академия», 2008

16. Косолапова Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: учеб. пособие/ Н.В.Косолапов, И.О.Рыжова. – М.: Издательский центр «Академия». 2008.

17.Марочкина Ю.Н. Защита прав потребителей при покупке товаров и услуг: - М.: Омега-Л. 2007.

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

19. Рыжакова А.В. Товароведение и экспертиза кондитерских товаров. – М.: Академия, 2005.

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. 2010г.ОИЦ «Академия»

22. Справочник по товароведению продовольственных товаров в 2 т..- М.:ГолубкинаТ.С. Никифорова Н.С.ОИЦ «Академия», 2008

**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

**4.5.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-материальныхценностей | - 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 иопрос покупателей, в соответствии сзаданием-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 профессиональнойдеятельности |
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами | - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения,- участие в планировании иорганизации 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 |

**6.АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

* + 1. Аттестация студентов по программе практики проводится вформе дифференцированного зачета с аттестационными оценками «отлично»,«хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценкапопрактике приравнивается к оценкам (зачетам) по теоретическому обучениюиучитывается при подведении итогов общей успеваемостистудентов.