



государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский государственный колледж индустрии питания и торговли»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 04

**Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих (продавец продовольственных товаров)**

РАССМОТРЕНА И СОГЛАСОВАНА
на заседании ПЦК
Протокол №1 от 01 сентября 2020 года
Председатель Климбуш М.Н.

Приказ на утверждение
№ 513 от 01.09.2020

Реквизиты нормативных актов отражающих изменения и дополнения, вносимые в структуру, содержание и компоненты образовательной программы

	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
№ приказа, дата	Приказ № 513 От 01.09.20	Приказ № 661 От 01.09.21	Приказ № ____ От _____	Приказ № ____ От _____

Рабочая программа профессионального модуля *ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)* разработана в соответствии с ФГОС СПО и примерной программы по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский государственный колледж индустрии питания и торговли»

Разработчики:

Вавилова Марина Анатольевна, преподаватель специальных дисциплин

Сизова Анна Валерьевна, преподаватель специальных дисциплин

Московенко Надежда Владимировна, преподаватель специальных дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 04

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программа подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажа продовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары;
2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;
3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;
5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования;
6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;
7. Изучать спрос покупателей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников для предприятий торговли при наличии среднего (полного) общего образования по направлению товароведение, торговое дело.

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

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование.

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;

- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию ;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 444 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 300 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 200 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 100 часов;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)*, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Осуществление приемки товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 4.2	Осуществление подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка.
ПК 4.3	Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 4.4	Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов;
ПК 4.5	Осуществление эксплуатации торгово-технологического оборудования.
ПК 4.6	Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей.
ПК 4.7	Изучение спроса покупателей.
ОК 1.	Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивого интереса.
ОК 2.	Организация собственной деятельности, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 08.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 09.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Профессионального модуля *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, мастерам производственных профессий (в том числе в сфере производства и обслуживания продовольственных товаров)*

Наименование разделов и тем профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
		Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
3	4	5	6	7	8	9	10	
для обучающихся	336	200	80	-	100	-	36	-
всего часов (в том числе часов теоретической)	108						108	
	444	200	80	-	100	-	36	108

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю: *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)*

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
МДК 04.01 Розничная торговля продовольственными товарами		300		
Тема 1. Правила торговли	Содержание	6		
	1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.	2	2	
	2 Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи.	2		
	3 Требования к информации о продавце, реализуемых товарах и оказываемых услугах.	2		
Тема 2. Подготовка товаров к продаже	Содержание	20		
	4 Характеристика и технология осуществления операций по подготовке товаров к продаже: придание товарного вида, распаковка, фасовка и т.д.	2	2	
	5 Подготовка к продаже хлеба и хлебобулочных изделий	2		
	6 Подготовка к продаже бакалейных товаров	2		
	7 Подготовка к продаже кондитерских изделий	2		
	8 Подготовка к продаже вкусовых товаров	2		
	9 Подготовка к продаже яйца и яичных товаров	2		
	10 Подготовка к продаже молока и молочных товаров	2		
	11 Подготовка к продаже мяса и мясных товаров	2		
	12 Подготовка к продаже рыбы и рыбных товаров	2		
	13 Подготовка к продаже пищевых концентратов, детского питания	2		
	Практическое занятие № 1, № 2, № 3 Экскурсия на предприятие социального партнера с целью анализа процесса подготовки товаров к продаже и участия в нем.	6		
	Практическое занятие № 4, № 5 Экскурсия на предприятие социального партнера с целью анализа процесса подготовки товаров к продаже и участия в нем.	4		
	Самостоятельная работа обучающихся			18

Подготовить реферат на тему: «Предпродажная подготовка различных групп продовольственных товаров»			
Тема 3. Продажа товаров	Содержание	46	
	14	Правила продажи отдельных видов товаров: общие положения.	2
	15	Правила продажи отдельных видов товаров: общие положения.	2
	16	Контроль за соблюдением «Правил».	2
	17	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: хлеба и хлебобулочных товаров.	2
	18	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: макаронных изделий, круп.	2
	19	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: свежих овощей плодов и фруктов.	2
	20	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: переработанных овощей.	2
	21	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: пряностей, приправ.	2
	22	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: алкогольной и слабоалкогольной продукции.	2
	23	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: кондитерских изделий.	2
	24	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: фруктово-ягодных изделий.	2
	25	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: мучных кондитерских изделий.	2
	26	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: какао-порошка и шоколада	2
	27	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: табака и табачных изделий.	2
	28	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: пищевых жиров.	2
	29	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: растительных масел.	2
	30	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: молока, сливок, молочных консервов.	2
	31	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: кисломолочных продуктов.	2
32	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: яйца и продуктов их переработки.	2	
33	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: мяса убойных животных, мяса птицы.	2	

	34	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: колбасных изделий, мясных консервов.	2	
	35	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: рыбы и рыбных товаров.	2	
	36	Особенности продажи продовольственных товаров различных групп: пищевые концентраты, продукты детского питания.	2	
	Практическое занятие № 6 Проанализировать торговые ситуации возникающие в процессе продажи хлеба и хлебобулочных изделий, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.		2	
	Практическое занятие № 7 Проанализировать торговые ситуации возникающие в процессе продажи свежих овощей и фруктов, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.		2	
	Практическое занятие № 8 Проанализировать торговые ситуации возникающие в процессе продажи кондитерских изделий, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.		2	
	Практическое занятие № 9 Проанализировать торговые ситуации возникающие в процессе продажи рыбы и рыбных товаров, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.		2	
	Практическое занятие № 10 Проанализировать торговые ситуации возникающие в процессе продажи алкогольной продукции, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.		2	
	Практическое занятие № 11 Проанализировать торговые ситуации возникающие в процессе продажи мяса и мясных товаров, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.		2	
Самостоятельная работа обучающихся Провести анализ и сделать доклад о соблюдении правил торговли предприятиями по материалам публикаций Роспотребнадзора. Ознакомиться с основными положениями Постановления Правительства РФ «О мерах по государственному регулированию торговли и улучшению торгового обслуживания» Подготовить презентацию «Современные технологии продажи продовольственных товаров» Провести критическую оценку применения технологий мерчендайзинга при продаже товаров социальными партнерами.			29	
Содержание			16	
Тема 4. Права и обязанности продавцов и покупателей в процессе продажи	37	Права и обязанности продавцов и покупателей в процессе продажи. Федеральный Закон « О защите прав потребителей»- содержание, основные положения, права потребителей.	2	2
	38	Права и обязанности продавцов. Ст.5,9,10,11, 12 .Федеральный Закон « О защите прав потребителей»	2	

39	Права и обязанности продавцов Ст. 13,14,15. Федеральный Закон « О защите прав потребителей»	2	
40	Права и обязанности продавцов Ст.16, 16.1., 20, 23, 24. Федеральный Закон « О защите прав потребителей»	2	
41	Права и обязанности покупателей в процессе продажи. Ст.3, 7, 8. Федеральный Закон « О защите прав потребителей»	2	
42	Права и обязанности покупателей в процессе продажи. Ст.15,17,18. Федеральный Закон « О защите прав потребителей»	2	
43	Права и обязанности покупателей в процессе продажи. Ст.19,21. Федеральный Закон « О защите прав потребителей»	2	
44	Права и обязанности покупателей в процессе продажи. Ст.22,25.	2	
Практическое занятие № 12 Развить навыки поиска и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.		2	
Практическое занятие № 13 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи хлеба и хлебобулочных изделий, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	
Практическое занятие № 14 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи свежих овощей и фруктов, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	
Практическое занятие № 15 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи кондитерских изделий, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	
Практическое занятие № 16 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи молока и молочных товаров, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	
Практическое занятие № 17 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи жировой продукции, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	
Практическое занятие № 18 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи вкусовых товаров, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	
Практическое занятие № 19 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи мяса и мясных товаров, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2	

	Практическое занятие № 20 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи рыбы и рыбных товаров, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».	2	
	Практическое занятие № 21 Обсудить торговые ситуации, возникающие в процессе продажи пищевых концентратов, в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».	2	
Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение: «Преодоление возражений покупателей в процессе продажи» Подготовить материалы для диспута: «Всегда ли прав покупатель?» Подготовить доклад на тему: «Маркетинг продаж» Самостоятельное решение коммерческих ситуаций, возникающих в процессе продажи.		18	
Тема 5. Основы деловой культуры		40	
	Содержание	10	
Тема 5.1 Этика деловых отношений	45. Этика деловых отношений. Ключевые понятия. Этика делового общения и общественно-экономический строй общества.	2	2
	46. Общие эстетические принципы и характер делового общения.	2	
	47. Правила делового этикета.	2	
	48. Основы деловой культуры в устной и письменной речи.	2	
	49. Вербальный этикет. Правила общения по телефону. Правила деловой переписки.	2	
	Практическое занятие № 22 Составить текст делового письма по налаживанию контакта с партнерами	2	
Практическое занятие № 23 Проанализировать текст делового письма по налаживанию контакта с партнерами	2		
Самостоятельная работа обучающихся Этика делового общения в учении Конфуция. Особенности этики делового общения в западно-европейской культурной традиции.		7	
	Содержание	26	
Тема 5.2. Основы психологии производственных отношений	50. Основы психологии производственных отношений.	2	2
	51. Конфликты и пути их разрешения.	2	
	52. Основы управления конфликтами.	2	
	Практическое занятие № 24 Организовать рабочее место продавца хлеба и хлебобулочных изделий.	2	
	Практическое занятие № 25 Организовать рабочее место продавца бакалейных товаров.	2	

	Практическое занятие № 26 Организовать рабочее место продавца вкусовых товаров.	2	
	Практическое занятие № 27 Организовать рабочее место продавца овощей, плодов и ягод.	2	
	Практическое занятие № 28 Организовать рабочее место продавца молока и молочных товаров.	2	
	Практическое занятие № 29 Организовать рабочее место продавца колбасных изделий.	2	
	Практическое занятие № 30 Организовать рабочее место продавца рыбы и рыбных товаров.	2	
	Практическое занятие № 31 Организовать рабочее место продавца пищевых жиров.	2	
	Практическое занятие № 32 Организовать рабочее место продавца детского питания.	2	
	Практическое занятие № 33 Применить правила делового этикета и культуры речи при межличностном общении.	2	
Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение «Производственный конфликт и методы его преодоления» Подготовить презентацию «Правила служебного этикета»		13	
Тема 6 Основы санитарии		30	
Тема 6.1. Санитарно-эпидемические требования к предприятиям торговли	Содержание	2	
	53. Санитарно гигиенические требования к благоустройству, планировке помещений предприятий торговли.	2	2
	Практическое занятие № 34 Составить схему благоустройства предприятий торговли.	2	
	Практическое занятие № 35 Составить схему планировки помещений предприятий торговли.	2	
Самостоятельная работа обучающихся Проанализировать состояние благоустройства данного предприятия, планировку помещений.		1	
Тема 6.2. Личная гигиена	Содержание	2	
	54. Личная гигиена. Медицинский осмотр. Спецодежда. Соблюдение здорового образа жизни.	2	2
Самостоятельная работа обучающихся		4	

Проанализировать состояние обучающихся в группе на начало учебного года, на основании медицинского осмотра.			
Тема 6.3. Санитарный режим	Содержание	12	2
	55. Санитарный режим.	2	
	56. Дезинфекция. Дезинсекция. Дератизация.	2	
	57. Санитарно - эпидемические требования к транспортировке пищевых продуктов.	2	
	58. Санитарно - эпидемические требования к приемке пищевых продуктов.	2	
	59. Санитарно - эпидемические требования к хранению пищевых продуктов.	2	
	60. Санитарно - эпидемические требования к реализации пищевых продуктов.	2	
	Практическое занятие № 36 Составить алгоритм дезинфекции для оборудования, инвентаря на предприятиях торговли.	2	
	Практическое занятие № 37 Составить алгоритм дезинфекции для посуды и тары на предприятиях торговли.	2	
	Практическое занятие № 38 Составить алгоритм дезинсекции для предприятий торговли.	2	
	Практическое занятие № 39 Составить алгоритм дератизации для предприятий торговли.	2	
Практическое занятие № 40 Обследовать торговое предприятие, с целью проверки соблюдения санитарных правил и разработки мероприятий по устранению нарушений санитарных требований.	2		
Самостоятельная работа обучающихся Проанализировать состояние торгового места продавца одной из основных групп продовольственными товарами.	11		
Всего по МДК 04.01		300	
ЭКЗАМЕН по междисциплинарному курсу			
УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА Виды работ		36	
1. Ознакомление с торговым предприятием. Инструктаж о прохождении учебной практики. Изучение характеристики торгового предприятия. Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия. Организационно-правовая форма собственности, район деятельности, ассортиментный профиль, место расположения, режим работы, перечень основных и дополнительных услуг. Знакомство с материально-технической базой предприятия. Планировка предприятия, основные группы помещений, правила внутреннего распорядка. Инструктаж по технике безопасности, санитарные и противопожарные правила. Изучение правил работы предприятия. Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации. Оформление ценников на товары. Изучение видов материальной ответственности работников предприятия,		6	

<p>Ознакомление с обязанностями работников предприятия по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Оценка соответствия помещений предприятия требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Установление наличия необходимого информационного обеспечения услуги розничной торговли: вывески предприятия, информации о режиме работы, правил торговли, Федеральных законов и др. необходимой информации.</p>		
<p>2. Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании. Вводный инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования. Ознакомление с торговой мебелью. Принципы размещения торговой мебели и правила ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Инвентарь, используемый в магазине. Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений. Ознакомление с различными средствами измерений, имеющихся на предприятии: весы товарные, настольные циферблатные, электронные, меры объема, контрольные приборы за режимом хранения (термометры, и др.) Приобретение умений и навыков эксплуатации различных типов торгового оборудования предприятия. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров. Уход за оборудованием. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, холодильного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Участие в составлении заявок на ремонт оборудования (по возможности). Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин, имеющихся в магазине. Правила эксплуатации и техники безопасности при работе на контрольно-кассовых машинах. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовка контрольно-кассовых машин к эксплуатации, работа на контрольно-кассовых машинах. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Распознавание признаков платежности билетов банка России, разменной монеты различного достоинства. Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин. Отработка навыков на контрольно-кассовой машине.</p>	6	
<p>3. Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей. Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: с мастером производственного обучения и вспомогательным персоналом торгового предприятия проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров.</p>	6	

<p>Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров.</p> <p>Осуществление выкладки товаров в торговом зале.</p> <p>Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Оценка эффективности выкладки.</p> <p>Проверка соблюдения правил выкладки мастером производственного обучения (совместимости, наглядности, системности, эффективности, достаточности, сохранности). Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов.</p>		
<p>4. Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте.</p> <p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству.</p> <p>Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп по количеству и качеству на рабочем месте продавца.</p> <p>Совместно с товароведом торгового предприятия и мастером производственного обучения проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки. Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров. Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов.</p> <p>Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.</p> <p>Определение соответствия сведений, указанных на маркировке, установленным требованиям стандартов. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p> <p>Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов.</p> <p>Выявление дефектов и отбраковка дефектной продукции. Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям. Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров. Отбраковка товаров с просроченными сроками годности.</p>	6	
<p>5. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров.</p> <p>Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p>Осуществление продажи товаров.</p> <p>Осуществление продажи товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня предприятия. Проверка качества товаров. Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности товаров при размещении в торговом зале.</p>	6	
<p>6. Выполнение работ по учету и отчетности.</p>	6	

<p>Отработка навыков вычислений. Овладение навыками подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Расчет стоимости покупки. Проверка правильности расчета.</p> <p>Оформление товарного отчета. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету.</p> <p>Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых. Ознакомление с мерами по снижению потерь товаров в предприятии.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии.</p> <p>Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации</p>		
Экспертная оценка по учебной практике		
<p>ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА Виды работ</p>	108	
<p>1. Ознакомление с торговым предприятием.</p> <p>Инструктаж о прохождении учебной практики. Изучение характеристики торгового предприятия.</p> <p>Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия. Организационно-правовая форма собственности, район деятельности, ассортиментный профиль, место расположения, режим работы, перечень основных и дополнительных услуг.</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия.</p> <p>Планировка предприятия, основные группы помещений, правила внутреннего распорядка. Инструктаж по технике безопасности, санитарные и противопожарные правила. Изучение правил работы предприятия. Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации.</p> <p>Оформление ценников на товары.</p> <p>Изучение видов материальной ответственности работников предприятия,</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников предприятия по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств.</p> <p>Оценка соответствия помещений предприятия требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Установление наличия необходимого информационного обеспечения услуги розничной торговли: вывески предприятия, информации о режиме работы, правил торговли, Федеральных законов и др. необходимой информации.</p>	6	
<p>2. Выполнение работ продавца на торговом-технологическом оборудовании.</p> <p>Вводный инструктаж по технике безопасности.</p> <p>Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования. Ознакомление с торговой мебелью.</p> <p>Принципы размещения торговой мебели и правила ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Инвентарь, используемый в магазине.</p> <p>Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений.</p> <p>Ознакомление с различными средствами измерений, имеющихся на предприятии: весы товарные, настольные циферблатные, электронные, меры объема, контрольные приборы за режимом хранения (термометры, и др.)</p> <p>Приобретение умений и навыков эксплуатации различных типов торгового оборудования предприятия. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров.</p>	12	

<p>Уход за оборудованием. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, холодильного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Участие в составлении заявок на ремонт оборудования (по возможности).</p> <p>Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин, имеющихся в магазине.</p> <p>Правила эксплуатации и техники безопасности при работе на контрольно-кассовых машинах.</p> <p>Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовка контрольно-кассовых машин к эксплуатации, работа на контрольно-кассовых машинах.</p> <p>Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Распознавание признаков платежности билетов банка России, разменной монеты различного достоинства. Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.</p> <p>Отработка навыков на контрольно-кассовой машине.</p>		
<p>3. Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе.</p> <p>Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей. Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: с мастером производственного обучения и вспомогательным персоналом торгового предприятия проведение сортировки, распаковывания, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров.</p> <p>Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров.</p> <p>Осуществление выкладки товаров в торговом зале.</p> <p>Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Оценка эффективности выкладки.</p> <p>Проверка соблюдения правил выкладки мастером производственного обучения (совместимости, наглядности, системности, эффективности, достаточности, сохранности). Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов.</p>	18	
<p>4. Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте.</p> <p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству.</p> <p>Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп по количеству и качеству на рабочем месте продавца.</p> <p>Совместно с товароведом торгового предприятия и мастером производственного обучения проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки. Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров. Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов.</p> <p>Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.</p> <p>Определение соответствия сведений, указанных на маркировке, установленным требованиям стандартов. Проверка сведений,</p>	18	

<p>указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p> <p>Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов.</p> <p>Выявление дефектов и отбраковка дефектной продукции. Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям. Ознакомление с мероприятиями торгового предприятия по стимулированию продаж товаров. Отбраковка товаров с просроченными сроками годности.</p>		
<p>5. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров.</p> <p>Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p>Осуществление продажи товаров.</p> <p>Осуществление продажи товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня предприятия. Проверка качества товаров. Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности товаров при размещении в торговом зале.</p>	42	
<p>6. Выполнение работ по учету и отчетности.</p> <p>Отработка навыков вычислений. Овладение навыками подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Расчет стоимости покупки. Проверка правильности расчета.</p> <p>Оформление товарного отчета. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету.</p> <p>Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых. Ознакомление с мерами по снижению потерь товаров в предприятии.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии.</p> <p>Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации</p>	12	
Экспертная оценка по производственной практике		
ВСЕГО по ПМ.04	444	
ЭКЗАМЕН (КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ) по ПМ.04		

4. Условия реализации программы профессионального модуля.

4.1. Требования материально-техническому обеспечению

Рабочая программа профессионального модуля реализуется в учебном кабинете «Товароведение потребительских товаров».

Оборудование учебного кабинета:

- учебные столы и стулья для обучающихся;
- стол и стул преподавателя;
- классная доска.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер (ноутбук);
- мультимедийный проектор;
- экран для демонстрации.

Оборудование рабочих мест:

- Торговый инвентарь
- Весоизмерительное оборудование
- Контрольно-кассовая машина

Программа профессионального модуля обязательно реализует учебную и производственную практику, которые проводятся в торговых предприятиях города.

4.2 Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники

1. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учебник для нач. проф. образования: Учеб. пособие для сред. проф. образования / А. М. Новикова, Т. С. Голубкина, Н. С. Никифорова, С. А. Прокофьева. - 3-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2003. - 480с.

2. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / [Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова, А.М.Новикова, С.А.Прокофьева]. -6-е изд., стер.-М.:Издательский центр «Академия», 2014.-544с.

3.Румынина В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник для студ. Сред.проф.учеб.заведений/ В.В.Румынина.-6-е изд.,стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2010.-192с.

4. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб.пособие/ И.Ю.Коротких.-3-е изд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2013.-208 с.- (Торговля)

5. Шеламов Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник для нач.проф.образования/ Г.М.Шеламова.-9-е изд.,перераб.-М.: Издательский центр «Академия», 2009.-192с.

6.Улейский Н.Т., Улейская Р.И. Оборудование торговых предприятий: Учебник для учащихся профессиональных колледжей, лицеев. (Сер. «Учебники XXI 21 века»).-Ростов н\Д: Феникс, 2001.-416 с.

Дополнительные источники:

1. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 17 дек.1999г. № 212-ФЗ: принят Гос. Думой (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ)// Консультант

Плюс [электронный ресурс] : Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: с изм., внесенными Федеральным законом от 24.07.2008 N 161-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических,

финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD).

3. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD).

4. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: Федеральный закон № ФЗ-52 от 30.03.1999)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD).

5. О ветеринарии: Федеральный Закон от 14.05.1993 №4979/1-1)// Консультант Плюс [электронный ресурс]: Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD).

6. О качестве и безопасности пищевых продуктов : Федеральный закон от 02.01.2000 №299-ФЗ)// Консультант Плюс [электронный ресурс] : Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Плюс, 2011. – 1 электрон.опт.диск (DVD).

7. Санитарно-эпидемиологическая экспертиза продукции: утв. Приказом Минздрава РФ от 15.08.2001 № 325

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Продолжительность учебной практики 6 дней. Аттестация проводится в форме квалификационного экзамена.

Консультация проводится согласно графика проведения консультаций, как групповые, так и индивидуальные.

Методика изучения профессионального модуля «Выполнение работ по профессии продавец продовольственных товаров» строится на основе практического обучения.

При проведении учебных практических занятий целесообразно работать с нормативной документацией, применять технические средства обучения.

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля ПМ. 04 Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров является освоение общепрофессиональных дисциплин, предусмотренных учебным планом:

Теоретические основы товароведения;

Метрология и стандартизация;

Безопасность жизнедеятельности;

Основы коммерческой деятельности;

Информационные технологии в профессиональной деятельности;

а также программами профессиональных модулей ПМ 01. Управление ассортиментом товаров, ПМ 03. Организация работ в подразделении организации.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла.

Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раз в три года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин. Мастера: педагогические кадры с опытом деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Стажировка является обязательным условием.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	-участие в приемке товаров, проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов.	-наблюдение за выполнением работ во время практики.
ПК 2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	участие в подготовке и выкладке товаров к продаже с учетом их особенностей.	-наблюдение за выполнением работ во время практики.
ПК 3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	овладение навыками обслуживания покупателей, консультирование покупателей, предоставление дополнительной информации об отдельных группах товаров.	-наблюдение за выполнением работ во время практики.
ПК 4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	осуществление контроля за условиями и сроками хранения, сроками годности и сроками реализации товаров, обеспечение их сохранности.	-наблюдение за выполнением работ во время практики.
ПК 5. Осуществлять эксплуатацию торгового технологического оборудования.	использование в технологическом процессе измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования	-наблюдение за выполнением работ во время практики
ПК 6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	участие в создании оптимальных условий для хранения товаров	-наблюдение за выполнением работ во время практики
ПК 7. Изучать спрос покупателей.	участие в изучении спроса покупателей на предприятии	-наблюдение за выполнением работ во время практики

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверить 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 специальности	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.
ОК. 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	-организация деятельности, выбор задач, демонстрация достижений	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.
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 -формирование личностных качеств, чувства ответственности за результаты своей работы	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	-эффективное использование информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	-взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами, руководителями практик от предприятий социальных партнеров в ходе обучения	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	-соблюдение правил реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами, стандартами и Правилами продажи товаров	Наблюдение и оценка достижений обучающихся на практических занятиях, на учебной практике.