

Министерство образования и науки Мурманской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Мурманской области
«Оленегорский горнопромышленный колледж»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебно-производственной работе
_____ Н.В.Панас
_____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебной	УП 02.01
Профессиональный модуль	ПМ.02 Продажа продовольственных товаров
по профессии	38.01.02. Продавец, контролер-кассир.

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии, 38.01.02. Продавец, контролер-кассир, утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 декабря 2016 года № 1569

РАЗРАБОТЧИК (-И):

преподаватель ГАПОУ МО «ОГПК» Манцера Валентина Анатольевна

РАССМОТРЕНА

На заседании методической комиссии общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей
Протокол № 1 от 23.09. 2022 г.

Рабочая программа рекомендована к переутверждению на _____ - _____ учебный год с изменениями (лист с внесенными изменениями прикладывается к рабочей программе)

РАССМОТРЕНА

на заседании методической комиссии общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей
Протокол № _____ от _____ 20____ г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**
- 5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Рабочая программа учебной практики УП 02.01., является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии СПО **38.01.02. Продавец, контролер-кассир.**

Учебная практика входит в состав ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

Рабочая программа воспитания реализуется интегрированно через содержание практики, планируемые результаты рабочей программы воспитания находят отражение в воспитательных целях каждого занятия. Занятия реализуются в форме практической подготовки.

1.2. Цели и планируемые результаты освоения практики:

В рамках изучения учебной практики обучающиеся должны освоить основной ВД 2. обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров;

1.2.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

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.

1.1.3 В результате освоения профессионального модуля студент должен:

уметь	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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; <p>дефекты продуктов;</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.

Задачами учебной практики (производственного обучения) являются:

- обучение обучающихся трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии;

- закрепление и совершенствование первоначальных практических профессиональных умений обучающихся

Форма промежуточной аттестации

Дифференцированный зачет

	стр.
1. Паспорт программы учебной практики	4
2. Тематический план и содержание учебной программы	5
3. Условия реализации учебной практики	18
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	22

2. Тематический план и содержание учебной практики

Наименование профессионального модуля	Номер и наименование раздела или темы	Содержание учебного материала	Объем часов
1	2	3	4
Продажа продовольственных товаров	Тема 1. Ознакомление с магазином. Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности.	Вводный инструктаж. Инструктаж по охране труда и технике безопасности, пожарной безопасности. Ознакомление с планировкой, типом магазина, обязанностями работников магазина, правилами внутреннего распорядка магазина, специализацией и формой продажи товаров. Организация рабочего места продавца. Подготовка инвентаря, оборудования и инструментов к работе. Уход за рабочим местом, инвентарем и оборудованием.	6
	Тема 2. Экскурсия в магазин продовольственных товаров.	Экскурсия в магазин. Составить отчет по экскурсии.	8
	Тема 3. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования.	Инструктаж по технике безопасности при работе на весах. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Программирование цен на электронных весах. Работа на электронных весах в режиме калькулятора.	8
	Тема 4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования магазина.	Изучение основных видов современной торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить принципы выбора мебели для оснащения торговых залов магазинов различных типов. Освоить приемы эксплуатации мясорубок. Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования.	8
	Тема 5. Составление товарного отчета.	Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия.	6
	Тема 6. Оценка качества	Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет	3

	продовольственных товаров.	энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	
	Тема .8. Продажа хлеба и хлебобулочных изделий.	Изучение ассортимента муки, макаронных изделий, круп. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	3
	Тема 7. Продажа зерномучных товаров	Изучение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 9. Продажа плодоовощных товаров.	Изучение ассортимента плодов и овощей. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 10. Продажа фруктов.	Изучение ассортимента фруктов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 11. Продажа консервированных и сушеных овощей и плодов.	Изучение ассортимента консервированных и сушеных овощей и плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 12. Продажа вкусовых	Изучение ассортимента вкусовых товаров. Приемка товаров по	3

	товаров.	количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	
	Тема 13. Продажа алкогольных напитков.	Изучение ассортимента алкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи алкогольной продукции. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	5
	Тема 14. Продажа слабоалкогольных и безалкогольных напитков.	Изучение ассортимента слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 15. Продажа крахмала, сахара, меда.	Изучение ассортимента крахмала, сахара, меда. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	3
	Тема 16. Продажа кондитерских изделий.	Изучение ассортимента сахаристых и мучных кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	3
	Тема 17. Продажа какао порошка, шоколада.	Изучение ассортимента какао порошка, шоколада. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение	4

		спроса покупателей.	
	Тема 18. Продажа кондитерских изделий.	Изучение ассортимента кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 19. Продажа мучных кондитерских изделий.	Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий.. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	8
	Тема 20. Продажа масложировых товаров.	Изучение ассортимента. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 21. Продажа яичных товаров.	Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта, распознавание дефектов яиц. Упражнения в расшифровке и составлении маркировки на яйцах и таре. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление акта о бое, порче, ломе. Хранение и подготовка яичных товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи яиц. Обслуживание и консультирование покупателей.	4
	Тема 22. Продажа мяса.	Изучение ассортимента; упражнения в расшифровке маркировки мясных туш. Приемка мяса по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка мяса к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале, правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	2
	Тема 23. Продажа мясных	Изучение ассортимента колбасных изделий и копченостей, мясных	4

	продуктов.	консервов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества колбасных изделий по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	
	Тема 24. Продажа мясных полуфабрикатов и субпродуктов.	Изучение ассортимента мясных полуфабрикатов и субпродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества мясных полуфабрикатов и субпродуктов по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6
	Тема 25. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов рыбы и рыбных товаров.	Изучение отличительных признаков промысловых семейств рыб по каталогам, заполнение таблицы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	8
	Тема 26. Продажа соленой, сушеной, вяленой рыбы.	Изучение ассортимента соленой, сушеной, вяленой рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 27. Продажа копченой рыбы и балычных изделий.	Изучение ассортимента соленой рыбы и балычных изделий. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 28. Продажа рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы.	Изучение ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже,	8

		размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	
	Тема 29. Продажа рыбных консервов и пресервов.	Изучение ассортимента рыбных консервов и пресервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов.	6
	Тема 30. Продажа молока, сливок, молочных консервов.	Изучение ассортимента молока, сливок, молочных консервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки молочных консервов.	6
	Тема 31. Продажа кисломолочных продуктов.	Изучение ассортимента кисломолочных продуктов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки кисломолочных продуктов.	8
	Тема 32. Продажа твердых сычужных сыров.	Изучение ассортимента твердых сычужных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 33. Продажа мягких кисломолочных, рассольных	Изучение ассортимента мягких кисломолочных, рассольных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение	2

	сыров.	сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	
	Тема 34. Продажа переработанных сыров, мороженого.	Изучение ассортимента переработанных сыров, мороженого. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	2
	Тема 35. Инвентаризация товаров и тары.	Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. Заполнить инвентаризационную опись-акт.	8
	Тема 36. Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Изучение главы I Общие положения. Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" Решение ситуационных задач.	3
	зачет		3
	ИТОГО		180

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Программа учебной практики реализуется на базе учебного заведения - в лаборатории «Учебный магазин».

Оборудование учебной мастерской и рабочих мест мастерской:

1. витрины;
2. прилавки;
3. холодильное оборудование;
4. Кассовое оборудование: ЭКР-2102Ф;
5. Весоизмерительное оборудование : весы настольные циферблатные: РН-10Ц13У, РН-6Ц13УМ, весы электронные: ВР4149-11БР, АР-1.

Средства обучения:

1. наглядные пособия:
 - законодательные акты;
 - нормативная документация;
 - каталоги;
 - плакаты;
 - инструкции по техники безопасности;
 - мультимедийные презентации;
2. инвентарь для подготовки к продаже и продажи товаров;
3. образцы продовольственных и непродовольственных товаров;
4. информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и др.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации с изменениями.
3. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» с изменениями.

5. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» с изменениями.
6. Федеральный закон от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».
7. Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».
8. Федеральный закон от 07.02.1009 №2300-I «О защите прав потребителей» с изменениями.
9. Санитарные правила и нормы СанПиН 2.3.5.021-94 «Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли».
10. Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».
11. Правила продажи отдельных видов товаров от 19.01.1998 №55 с изменениями.
12. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле от 16.10.2000 №74

Учебные и справочные издания:

1. Розничная торговля продовольственными товарами: товароведение и технология: учебник: Рекомендовано ФГУ «ФИРО» / Т. С. Голубкина, Н. С. Никифорова, А. М. Новикова и др. – 2-е изд., перераб. – 544 с.,
2. Гранаткина Н. В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. Пособие для начального профессионального образования/ Н. В. Гранаткина. – 3-е изд., испр. и допол. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.– 240 с.
3. Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2008.
4. Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2 т. Т 1: учеб. Пособие для нач. проф. образования/ Н. С. Никифорова, С. А. Прокофьева. – М.: издательский центр «Академия», 2008. – 384 с., [16] с. цв. ил.
5. Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2 т. Т 2: учеб. Товароведение продовольственных товаров: Практикум: учеб. Пособие для нач.

- проф. образования / Н. С. Никифорова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 128 с.+
6. Парфентьева Т. Р., Миронова Н. Б., Петухова А. А. Оборудование торговых предприятий: учебник: Рекомендовано ФГУ «ФИРО». — 5-е изд., стер. — 208 с.
 7. Оборудование торговых предприятий. Практикум : учеб. пособие для для нач. проф. образования / Н. В. Костерина. — М. : Издательский центр «Академия», 2011. – 112 с.
 8. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования/[А. Н. Неверов, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]; под редакцией А. Н. Неверова, Т. И. Чалых. – 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.
 9. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3 т. Т. 1: учебное пособие для нач. проф. образования/[В. И. Самарин, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.
 10. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3 т. Т. 2: учебное пособие для нач. проф. образования/[В. И. Самарин, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.
 11. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3 т. Т. 3: учебное пособие для нач. проф. образования/[В. И. Самарин, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.
 12. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум : учеб. пособие для нач. проф. образования / М. Г. Ильина. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 192 с.

Дополнительные источники:

1. Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.
2. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.
3. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле: Учебник для нач. проф. образования / Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. – 2-е

изд., стер., - М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 240 с.

4. Продавец, контролер-кассир: Учебник / Н. С. Козюлина. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о». 2011.
5. Электронная техника предприятий торговли : учебное пособие / Б. К. Тюнюков. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.

Отечественные журналы:

«Мерчандайзинг»,

«Новости торговли»

«Современная торговля»,

«Торговое оборудование»

Интернет-ресурсы:

www.consultant.ru

www.garant-park.ru

www.vsegost.com

www.znaytovar.ru

[www, gsen.ru](http://www.gsen.ru) – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

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

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

[www, retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

[www, reteilerclub. ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Сроки проведения учебной практики устанавливаются образовательным учреждением.

С обучающимися обязательно проводится инструктаж по технике безопасности, электробезопасности и пожарной безопасности.

4. 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 2.1 Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	<ul style="list-style-type: none"> - овладение навыками распознавания характерных признаков непродовольственных товаров; - демонстрация приобретенных навыков по распознаванию дефектов продовольственных товаров; - демонстрация умения составления и заполнения актов на недоброкачественный товар. 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты лабораторных и практических занятий. <p>Зачеты</p> <p>Экзамен по МДК 02.01. «Розничная торговля продовольственным и товарами».</p> <p>зачет по УП.02.</p> <p>зачет по ПП.02.</p> <p>Экзамен\квалификационный\</p>
ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация методов и техники рационального размещения епродовольственных товаров на рабочем месте продавца; - изложение принципов подготовки товаров к продаже в торговый зал; - обоснование выбора количества и наименования торгово-технологического оборудования для размещения и выкладки епродовольственных товаров в торговом зале; - изложение правил техники безопасности при размещении товаров на хранение. 	
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация навыков по подсчету стоимости покупки; - овладение приемами показа товаров покупателям; - консультирование покупателей по классификационным и потребительским свойствам товаров; - изложение правил обмена и возврата товаров; 	
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	<ul style="list-style-type: none"> -демонстрация навыков по соблюдению условий храненияпродовольственных товаров - овладение приемами показа товаров покупателям; 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты лабораторных и практических занятий. <p>Зачеты</p>

		Экзамен по МДК 02.01. «Розничная торговля продовольственным и товарами». зачет по УП.02. зачет по ПП.02. Экзамен\квалификационный\
ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования.	- соблюдать правила эксплуатации торгового-технологического оборудования	Текущий контроль в форме: - защиты лабораторных и практических занятий. Зачеты Экзамен по МДК 02.01. «Розничная торговля продовольственным и товарами».
ПК 2.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	- соблюдать порядок проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей; - соблюдать порядок составления товарного и товарно-денежного отчетов; - изложение правил соблюдения товарного соседства при размещении непродовольственных товаров на хранение.	Текущий контроль в форме: - защиты лабораторных и практических занятий. Зачеты Экзамен по МДК 02.01. «Розничная торговля продовольственным и товарами». зачет по УП.02. зачет по ПП.02. Экзамен\квалификационный\

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.	<ul style="list-style-type: none"> – положительная характеристика работодателя; – участие в профессионально-значимых событиях; – демонстрация интереса к будущей профессии. 	Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	<ul style="list-style-type: none"> – обоснование постановки цели; – аргументация выбора типовых методов и способов выполнения профессиональных задач в соответствии с этапами; – установление соответствия рациональности выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; – установление соответствия профессиональной деятельности критериям. 	Текущий контроль в форме: - защиты лабораторных и практических занятий.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	<ul style="list-style-type: none"> – определение ситуации; – выполнение; – объяснение последствий действий. 	Зачеты Экзамен по МДК 02.01. «Розничная торговля продовольственными товарами».
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	<ul style="list-style-type: none"> – эффективный поиск необходимой информации; – выбор; – структурирование; – применение информации для решения профессиональных задач и личного развития. 	зачет по УП.02. зачет по ПП.02. Экзамен\квалификационный\

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – владение ПК на уровне пользователя; – применение ИКТ в профессиональной деятельности. 	
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, клиентами руководством.	<ul style="list-style-type: none"> – результативное взаимодействие с членами коллектива; – установление взаимоотношений в соответствии с профессиональной этикой; – выполнение действий в соответствии с ролью в команде, группе для достижения результата. 	
ОК 7. Готовить к работе производственное помещение и поддерживать его санитарное состояние.	<ul style="list-style-type: none"> – правильная организация рабочего места; – соблюдение требований ОТ и санитарно-гигиенических требований. 	
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	<ul style="list-style-type: none"> – использование профессиональных знаний в ходе исполнения военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной профессией. 	

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

5.1 Дополнения и изменения к рабочей программе УП

_____ на _____ учебный год

В рабочую программу УП внесены следующие дополнения/изменения:

Дополнения и изменения в рабочей программе УП обсуждены на заседании МК

« _____ » _____ 20____ г. (протокол № _____).

5.2 Дополнения и изменения к рабочей программе УП

_____ на _____ учебный год.

В рабочую программу УП внесены следующие дополнения/ изменения:

Дополнения и изменения в рабочей программе УП обсуждены на заседании МК

« _____ » _____ 20____ г. (протокол № _____).