

Министерство образования и науки РФ
Комитет образования и науки Курской области
областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Обоянский аграрный техникум»

СОГЛАСОВАНО

от «07» августа 2017г.

461500278380
ИНН
ПРЕДПРИЯТИЕ
КОРСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРИНЯТА
на заседании педагогического
совета протокол № 1 от
«30» августа 2017 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ОБПОУ «ОАТ»
 Ю.С. Парахин
Приказ № 356 от
«07» августа 2017 год

«ОАТ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
производственной практики
ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ
ТОВАРОВ

38.01.02. Продавец, контролер-кассир

2017 г.

Рекомендована к рассмотрению на
заседании методического совета
« 28 » августа 2017 г.
Протокол № 1
Председатель ЦК
торгово-кулинарных дисциплин

 Пашкова Ю.Л.

Программа производственной практики по ПМ.02 Продажа продовольственных товаров разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер – кассир.

Организация-разработчик: Медвенский филиал ОБПОУ «ОАТ»

Разработчик: Епишева Людмила Николаевна, мастер производственного обучения Медвенского филиала ОБПОУ «ОАТ»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	20

I. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы.

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» реализуется в рамках модуля ПМ.02 по окончании изучения МДК.02.01 .

1.2 **Цели и задачи производственной практики:** закрепление и совершенствование приобретенных в процессе обучения профессиональных умений обучающихся по изучаемой профессии, развитие общих и профессиональных компетенций, освоение современных производственных процессов, адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм.

Программа практики является составной частью профессионального модуля Продажа продовольственных товаров по профессии «Продавец, контролер-кассир».

Рабочая программа учебной и производственной практики разрабатывалась в соответствии с:

1. ФГОС.
2. Рабочим учебным планом образовательного учреждения по профессии.
3. Рабочей программой профессионального модуля.

Результатом прохождения практики по профессиональному модулю является: освоение **практического опыта (ПО):**

ПО 2.1 - обслуживания покупателей;

ПО 2.2 - продажи различных групп продовольственных товаров.

Умений (У):

У 2.1- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

У 2.2 -устанавливать градации качества пищевых продуктов;

У 2.3 -оценивать качество по органолептическим показателям;

У 2.4 -распознавать дефекты пищевых продуктов;

У 2.5 -создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;

У 2.6 -рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

У 2.7 -производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;

У 2.8 -использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассового оборудование;

Количество часов на освоение программы производственной практики:

180 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

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

2.1 Тематический план

№ п/п	Виды работ	Количество часов
1.	Ознакомление с предприятием торговли, коллективом, техникой безопасности.	6
2.	Эксплуатация и техническое обслуживание торгового оборудования предприятия.	6
3.	Эксплуатация и техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.	6
4.	Приемка товаров в магазине.	6
5.	Технология хранения и подготовка товаров к продаже.	6
6.	Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина	6
7.	Обслуживание покупателей. Продажа зерномучных товаров.	6
8.	Обслуживание покупателей. Продажа плодоовощных товаров.	6
9.	Обслуживание покупателей. Продажа крахмала, сахара, меда,фруктово-ягодных кондитерских изделий.	12
10.	Обслуживание покупателей. Продажа кондитерских изделий.	12
11.	Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров.	12
12.	Обслуживание покупателей. Продажа молочных товаров.	12
13.	Обслуживание покупателей. Продажа яиц и продуктов переработки яиц.	6
14.	Обслуживание покупателей. Продажа пищевых жиров.	12
15.	Обслуживание покупателей. Продажа мяса и мясных продуктов.	18
16.	Обслуживание покупателей. Продажа рыбы и рыбных товаров.	18
17.	Технология розничной продажи товаров. Реклама товаров	12
18.	Учет и отчетность.	12
19.	Дифференцированный зачет	6
	Всего	180

2.2 Содержание производственной практики

Коды компетенций		Индекс модуля, МДК. Виды работ	Содержание работ	Кол-во часов	ПО/У	Формы и методы контроля
ОК	ПК					
		<p>ПМ.02 Продажа продовольственных товаров</p> <p>МДК .02.01 Розничная торговля продовольственными товарами</p>				
ОК 1-8	ПК 2.1-2.7	<p>Ознакомление с предприятием торговли, коллективом, техникой безопасности, инвентарем и инструментарием в подсобном помещении и торговом зале.</p>	<p>Инструктаж о прохождении учебной практики. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений.</p> <p>Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбы и ключей, ознакомиться с режимом работы предприятия и графиками выходов.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро- материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов</p>	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.7 – 2.8	Экспертное наблюдение.

			<p>материальной ответственности работников магазина.</p> <p>Изучить правила охраны труда и техники безопасности, сделать выводы об их соблюдении в магазине.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p>			
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Эксплуатация и техническое обслуживание торгового оборудования предприятия.	Эксплуатация холодильного оборудования подготовка и использование в технологическом процессе маркировочно-этикерочного оборудования, защитных аксессуаров, машин для резки, распила и измельчения продуктов.	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.7 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Эксплуатация и техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.	Подготовка к работе и эксплуатация электронных и циферблатных весов. Обслуживание покупателей с использованием весов. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования. Установка, регулировка, проверка точности, чувствительности весов, взвешивание на весах сыпучих и жидких товаров.	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.7 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Приемка товаров в магазине.	Ознакомление с инструкциями П-6 и П-7, нормативными документами. Изучение сертификатов качества (соответствия). Изучение спроса покупателей. Составление заявок на завоз товаров. Оформление товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству:	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.7 – 2.8	Экспертное наблюдение.

			<p>накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др.</p> <p>Составление счет - фактур, расчет розничных цен, составление актов о приемке и недостатке товара.</p>			
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Технология хранения и подготовка товаров к продаже.	<p>Подготовка товаров к продаже, с учетом условий хранения, сроков реализации продаваемых товаров. Вскрытие тары. Расшифровка маркировочных данных. Пополнение рабочего запаса товаров. Подбор тары. Проверка количества и качества. Проверка соответствия сроков и режима хранения различных продовольственных товаров установленному режиму. Проверка качества товаров при хранении.</p>	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.7 – 2.8	Экспертное наблюдение.

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина	<p>Овладение навыками оформления витрин в магазине с учетом принципов мерчендайзинга.</p> <p>Проанализировать рациональность размещение товаров в торговом зале с учетом покупательских потоков, времени на отборку товаров, пропускной способности магазина, затрат труда персонала магазина при пополнении товарных запасов в торговом зале.</p>	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.7 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа зерномучных товаров.	<p>Распознавание ассортимента основных видов круп, муки, макаронных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах, условиях хранения и сроках реализации. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки.</p>	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа плодоовощных товаров.	Распознавание ассортимента и продажа свежих овощей, свежих плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа крахмала, сахара, меда, фруктово-ягодных кондитерских изделий.	Продажа крахмала, сахара, меда. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
						Экспертное наблюдение.

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа кондитерских изделий.	Продажа какао-порошка, шоколада, карамели, конфет, ириса, драже. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа кондитерских изделий.	Продажа печенья, пряников, вафель, тортов, пирожных, халвы, и восточных сладостей. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров.	Продажа пряностей, приправ, чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям.	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.

			Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки			
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров.	Продажа алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров.	Продажа табачных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа молочных товаров.	<p>Продажа молока, сливок, молочных консервов, кисломолочных продуктов, мороженого.</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов.</p> <p>Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям.</p> <p>Расшифровка маркировки. Упаковка товаров.</p> <p>Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки</p>	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа молочных товаров.	<p>Продажа твердых сычужных, мягких, кисломолочных, рассольных сыров, переработанных сыров.</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов.</p> <p>Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям.</p> <p>Расшифровка маркировки. Упаковка товаров.</p> <p>Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки</p>	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа яиц и продуктов переработки яиц.	Продажа яиц и яичных продуктов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа пищевых жиров.	Продажа растительных масел. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа пищевых жиров.	Продажа маргарина, спреда и сливочного масла. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.

			свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки			
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа мяса и мясных продуктов.	Продажа мяса убойных животных, мяса битой домашней птицы, кроликов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа мяса и мясных продуктов.	Мясных полуфабрикатов и субпродуктов, мясных консервов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа мяса и мясных продуктов.	Мясных вареных, полукопченых и копченых колбас, мясных копченостей. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –	Экспертное наблюдение.

			органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки		2.8	
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа рыбы и рыбных товаров.	Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа рыбы и рыбных товаров.	Продажа рыбных полуфабрикатов, рыбных консервов и икры рыб. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Обслуживание покупателей. Продажа рыбы и рыбных товаров.	Продажа соленой, сушеной, вяленой, копченой рыбы, балычных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, согласно сопроводительных документов. Подготовка товаров к продаже. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки. Упаковка товаров. Оформление ценника. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выписка товарного чека. Выдача покупки	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Технология розничной продажи товаров. Реклама товаров	Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Определение метода продажи на предприятии. Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Оказание дополнительных услуг торговли.	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Технология розничной продажи товаров. Реклама товаров	Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о свойствах, способах и условиях использования товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.

			об области применения, противопоказаниях для употребления.			
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Учет и отчетность.	Оформить приходный и расходный ордер Оформить товарно-кассовый отчет. Подготовить товар к инвентаризации.	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Учет и отчетность.	Оформить инвентаризационную опись. Оформить акт результатов инвентаризации. Оформить препроводительную ведомость по сдаче выручки в банк	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	Дифференцированный зачет	Выполнение контрольных заданий. Оформление Аттестационного листа.	6	ПО 2.1, ПО 2.2. У 2.1 –2.8	Экспертное наблюдение.
			Итого:	180		

Мастер производственного обучения:

Епишева Л.Н..

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Общие требования к организации производственной практики

Программа производственной практики реализуется на торговых предприятиях п. Пристень и п. Прохоровка по заявке работодателя или по направлению учебного заведения в предприятия социальных партнеров. С предприятиями заключены двухсторонние договора “ О прохождении производственной практики” в установленные сроки. Руководство и контроль за выполнением заданий программы производственной практики осуществляет мастер производственного обучения.

Все торговые предприятия оснащены современным торгово-технологическим оборудованием, отвечающим требованиям СанПиН, охраны труда противопожарной безопасности, освидетельствованы всеми службами государственного надзора, а также необходимым ассортиментом товаров. Созданы все условия для отработки программного материала по производственной практики обучающимися по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер - кассир».

4.2. Информационное обеспечение обучения:

Основные источники:

1. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. пособие для нач. образования – 2-е., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 240с. (ускоренная форма подготовки);
2. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». -2007. – 400с.
3. Конкин Н.В. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие/ – М.: Альфа – М: ИНФРА – М, 2009. – 416С. – (ПРОФИЛЬ)
4. Николаева М.А., Теоретические основы товароведения. – М.: Норма 2006 – 448с.
5. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Изд. «Академия», 2006 – 480с.
6. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник/ – Изд. 8-е, доп. и перер.- Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 475С. - СПО

Дополнительные источники:

1. Коробкина З.В., Страхова С.А. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров. – М.: Колос С, 2007.
2. Муравина И.В. Основы товароведения: учебное пособие для начального профессионального образования/ – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 224с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для начального проф. образования/ Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова, А.М. Новикова, С.А. Прокофьева С.А. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 496с.
4. Лифиц И.М. Стандартизация, метрология и сертификация.

5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт М, 2006.
6. Никифорова Н.С., Прокопьева С.А. Товароведение продовольственных товаров. Практиум: учебное пособие для нач. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2007 – 128с.
7. Никифорова Н.С., Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь. Москва «Академия» 2008.
8. Никифорова Н.С., Прокопьева С.А. Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь: учебное пособие для нач. и проф. образования – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006 – 96с.
- 7.Справочник по товароведению продовольственных товаров: Т. 1., Т. 2: учебное пособие для нач. проф. образования/ Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 336с.
- Интернет-ресурсы:
- 8.
9. Н.В.Коник «Товароведение продовольственных товаров», Учебное пособие Серия «Профиль» 2006 г.;
10. Н.В.Коник, Е.А. Павлова, И.С. Кисилева «Товароведение, экспертиза и сертификация молока и молочных продуктов» Учебное пособие Серия «Профиль» 2006 г.;
11. А.Ф.Шепелев, И.А. Печенежская, О.И. Кожухова, А.С.Туров, К.Р. Мхитарян «Товароведение и экспертиза продовольственных товаров» Ростов-на-Дону «Март» 2001;
12. А.Д.Покусаева и др. «Товароведение потребительских товаров», М: ИД «Форум»-ИНФРА-М, 2008;
13. Е,И, Лихачева, О.В. Юсова «Товароведение и экспертиза мяса и мясных продуктов» Учебное пособие М: Альфа-М-Инфра-М 2009;
- Технологические карты, технико-технологические карты, специальная литература: журналы “Торговое оборудование”, “Спрос”, “Отдел продаж”, “ Управление магазином”.
- Интернет-ресурсы: программное обеспечение R-keeper, “ Бухгалтерия “1с” в торговом предприятии, Сайт bakknig; www.galya.ru>клубы >show.php;

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется мастером в форме зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю. Квалификационные испытания проводятся в форме выполнения практической квалификационной работы, содержание работы должно соответствовать определенному виду профессиональной деятельности, сложность работы должна соответствовать уровню получаемой квалификации. Для проведения квалификационного экзамена формируется комиссия, в состав которой включаются представители техникума и предприятия, результаты экзамена оформляются протоколом.

Результаты освоения общих и профессиональных компетенций по каждому профессиональному модулю фиксируются в документации, разработанной в техникуме.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Основные показатели результатов подготовки
ПК 1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Идентифицирование различных групп, подгрупп и видов продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); Оформление документации по приёмке товаров и проверка сопроводительных документов на товары (накладная, товарно-транспортная накладная, качественное удостоверение) Устанавливание градации качества пищевых продуктов Распознавание дефектов пищевых продуктов	Экспертная оценка и наблюдение выполнения производственных работ. Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов ПМ.
ПК 2. Осуществлять	Демонстрация навыков	

подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	подготовки товара к продаже. Осуществление выкладки товара.
ПК 3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Качественное обслуживание покупателей предоставление консультации о пищевой ценности и вкусовых особенностях продовольственных товаров Расчет энергетической ценности продуктов. Чтение маркировки отдельных групп продовольственных товаров.
ПК 4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	Осуществлять контроль за условиями хранения и сроками реализации продаваемых продуктов.
ПК 5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Подготовка и использование измерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования к работе в соответствии с нормативно-технической документацией, типовыми правилами
ПК 6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	Своевременное и точное оформления документации по сохранности товарно-материальных ценностей (составление товарного отчета) Соблюдение правил проведения инвентаризации. Подготовка товаров к инвентаризации.
ПК 7. Изучать спрос покупателей	Изучение спроса и предложения товаров; Исследование целевой аудитории

	Составление анкет для изучения покупательского спроса в соответствии с группой продтоваров.	
--	---	--