

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

РАССМОТРЕНО
на заседании методического совета
протокол № 1
от «19» августа 2017г.

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

УТВЕРЖДАЮ
Директор ОБПОУ «ОАТ»
Ю.С. Парахин
Приказ № 358
от «01» сентября 2017 год



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной практики
ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ
ТОВАРОВ

38.01.02. Продавец, контролер-кассир

СОГЛАСОВАНО

Марина А. Надеевна
461500278980
от «01» августа 2017г.



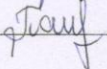
2017г.

Рекомендована к рассмотрению на
заседании методического совета

« 18 » августа 2017 г.

Протокол № 1

Председатель ЦК
торгово-кулинарных дисциплин

 Пашкова Ю.Л.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир и положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные стандарты среднего профессионального образования (Приказ Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2013 г. № 291)

Организация-разработчик: Медвенский филиал ОБПОУ «Обоянский аграрный техникум»

Составитель: Епишева Людмила Николаевна, мастер производственного обучения ОБПОУ «ОАТ»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	14

I. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

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

1.2. Цели и задачи учебной практики: формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППКРС по основным видам профессиональной деятельности для освоения рабочей профессии, обучение 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.

С целью овладения видами профессиональной деятельности по профессии учащийся в ходе освоения учебной практики 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;

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной практики:

72 часа

II. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППКРС СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД): продажа непродовольственных товаров, продажа продовольственных товаров, работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями, необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

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).

3.2. Содержание учебной практики

Коды компетенций		Индекс модуля, МДК. Виды работ	Содержание учебного материала	Объём часов	ПО/ У	Формы и методы контроля
ОК	ПК					
		ПМ.02 Продажа продовольственных товаров МДК .02.01 Розничная торговля продовольственными товарами		72		
ОК 1-8 ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7	1. Вводное занятие. Ознакомление с магазином. Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности 2. Экскурсия в магазин продовольственных товаров	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. Экскурсия с целью обучения в формировании навыков эффективного и качественного труда, организации торгово-технологического процесса в магазине, ознакомления с режимом работы, формами организации труда и правилами внутреннего распорядка предприятия. Планирование производственной деятельности (контрольные цифры, товарооборот, издержки обращения и прибыль). Начертить планировку торгового зала. Написать отчет.	6	ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнения практических заданий Анализ выполнения практических заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	3. Подготовка к работе и эксплуатация холодильного и весоизмерительного оборудования в технологическом процессе магазина.	Инструктаж по технике безопасности при работе навесах. 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.	6	ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнения практических заданий

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	4. Подготовка и использование в технологическом процессе торгового оборудования	Изучение основных видов современной торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить принципы выбора мебели для оснащения торговых залов магазинов различных типов. Ознакомиться с приемами эксплуатации слайсера (машина для нарезки продовольственных товаров). Освоить приемы эксплуатации мясорубок. Ознакомиться с приемами эксплуатации ручной термоупаковочной машины (термостола). Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования. Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрихкодов).	6	ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнения практических заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	5. Продажа основных видов круп, муки, макаронных изделий.	Распознавание ассортимента основных видов круп. Распознавание ассортимента 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. Распознавание ассортимента хлеба, булочных изделий. Распознавание ассортимента бараночных изделий и пищевых концентратов. 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 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнения практических заданий Анализ выполнения практических заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	6. Продажа хлеба, булочных изделий, бараночных изделий и пищевых концентратов				

ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	7. Продажа свежих плодов и овощей. 8. Продажа фруктов.	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.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	9. Продажа консервированных и сушеных овощей и плодов	и		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	10. Продажа крахмала, сахара и меда, фруктово-ягодных кондитерских изделий.	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.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	11. Продажа какао порошка, шоколада.	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.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7		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.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7		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 спроса покупателей.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	12. Продажа конфетных изделий.	Изучение ассортимента конфетных изделий.. Приемка товаров по количеству и качеству, решение	6	ПО 2.2.	Анализ выполнен

	2.7 ПК		ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		У 2.1 – 2.8	ия практичес ких
ОК 1-8	2.1- 2.7 ПК	13. Продажа мучных кондитерских изделий. 14. Продажа пряностей и приправ, чая, чайных напитков, кофе и кофейных напитков.	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. Изучение ассортимента вкусовых товаров. 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.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	2.1- 2.7 ПК					
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7 ПК	15. Продажа алкогольных напитков 16. Продажа слабоалкогольных и безалкогольных напитков 17. Продажа табачных изделий.	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. 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. Изучение ассортимента табачных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и	6	ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий
ОК 1-8	2.1- 2.7 ПК					
ОК 1-8	2.1- 2.7 ПК					

			выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.			
--	--	--	--	--	--	--

<p>ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8</p>	<p>ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7</p>	<p>18. Продажа молока, сливок и молочных консервов, кисломолочных продуктов 19. Продажа твердых сычужных, мягких, кисломолочных и рассольных сыров. 20. Продажа переработанных сыров и мороженого. 21. Продажа масложировых товаров. 22. Продажа яичных товаров.</p>	<p>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. Изучение ассортимента твердых сычужных сыров, мягких кисломолочных, рассольных 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. 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. 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. 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.</p>	<p>6</p>	<p>ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8</p>	<p>Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий</p>
--	--	--	--	----------	--	---

			Правила продажи яиц. Обслуживание и консультирование покупателей.			
--	--	--	---	--	--	--

<p>ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8</p>	<p>ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7</p>	<p>23. Продажа мяса убойных животных, мяса битой домашней птицы, кроликов. 24. Продажа мясных полуфабрикатов и субпродуктов. 25. Продажа вареных, полукопченых и копченых колбас, мясных копченостей и мясных консервов.</p>	<p>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. 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. Изучение ассортимента колбасных изделий и копченостей, мясных 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.</p>	<p>6</p>	<p>ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8</p>	<p>Анализ выполнения практических заданий Анализ выполнения практических заданий Анализ выполнения практических заданий</p>
<p>ОК 1-8 ОК 1-8</p>	<p>ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7</p>	<p>26. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов, рыбы и рыбных товаров 27. Продажа соленой, сушеной, вяленой рыбы.</p>	<p>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. 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.</p>	<p>6</p>	<p>ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8</p>	<p>Анализ выполнения практических заданий Анализ выполнения практических заданий</p>

<p>ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8</p>	<p>ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7</p>	<p>28. Продажа копченой рыбы и балычных изделий. 29. Продажа рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы. 30. Продажа рыбных консервов и пресервов.</p>	<p>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. Изучение ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из 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. 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.</p>	<p>6</p>	<p>ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8</p>	<p>Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий</p>
<p>ОК 1-8 ОК 1-8 ОК 1-8</p>	<p>ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7</p>	<p>31. Оценка качества продовольственных товаров. 32. Документальное оформление продажи товаров 33. Оформление сопроводительных документов.</p>	<p>Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом. Оформление препроводительной ведомости, приходного кассового ордера, объявления на взнос наличными, расходного кассового ордера, книги продаж, акта о порче, бое, ломе, акта на завес тары. Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия. Оформление сопроводительных документов на поступившие товары. Составление накладных, счет -</p>	<p>6</p>	<p>ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8</p>	<p>Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия практичес ких заданий Анализ выполнен ия</p>

			фактур, расчет розничных цен, составление актов о приемке и недостатке товара.			практических заданий
ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7	34. Участие в инвентаризации материальных ценностей.	Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. Заполнить инвентаризационную опись-акт. Выполнение трудовых приемов, связанных с реализацией товаров в магазине.		ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнения практических заданий
ОК 1-8 ОК 1-8	ПК 2.1- 2.7 ПК 2.1- 2.7	35. Изучение Закона "О защите прав потребителей". 36. Дифференцированный зачет.	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг) (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.	6	ПО 2.2. У 2.1 – 2.8 ПО 2.2. У 2.1 – 2.8	Анализ выполнения практических заданий

IV. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие кабинета-лаборатории, учебного магазина.

Оснащение:

1. Оборудование: комплект учебно-методической документации; весоизмерительное оборудование; контрольно-кассовое оборудование; торговая мебель: витрины, прилавки, горки; торговый инвентарь; образцы товаров.

2. Инструменты и приспособления: инвентарь для подготовки товаров к продаже и продажи товаров; инвентарь для проверки качества товаров; рекламно-выставочный инвентарь; комплект учебно-наглядных пособий.

3. Средства обучения:

интерактивная доска, ПК, мультимедийное оборудование.

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения.

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь квалификационный разряд по профессии на 1-2 разряда выше, чем предусматривает ФГОС, высшее или среднее профессиональное образование по профилю профессии, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

V. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики, в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
При продаже продовольственных товаров обучающийся должен: - уметь: идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров	Умение свободно распознавать группы, подгруппы и виды продовольственных товаров	Устный опрос, контрольно-срезовые работы, проверочные работы.
- уметь: устанавливать градации качества пищевых продуктов, оценивать качество по органолептическим показателям, распознавать дефекты пищевых продуктов	Свободное владение приемами определения градации качества пищевых продуктов	Устный опрос, контрольно-срезовые работы, проверочные работы.
- уметь: создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров	Уверенное выполнение практических операций по размещению для хранения продовольственных товаров	Устный опрос, контрольно-срезовые работы, проверочные работы.
- уметь: производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования	Уверенное выполнение операций по подготовке измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования к работе	Устный опрос, контрольно-срезовые работы, проверочные работы.
- уметь: использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование	Свободное владение соответствующим измерительным, механическим, технологическим контрольно-кассовым оборудованием в технологическом процессе	Устный опрос, контрольно-срезовые работы, проверочные работы.

