ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЩЕКИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО
Председатель ЦМК

_____Новикова С Б .
Протокол №1 от 26 августа 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа:

_____О.В.Зябрева
26 августа 2022г.

Зябрева Ольга Васильевна . Подписано цифровой подписью: Зябрева Ольга Васильевна
Дата: 2022.10.06 13:07:18 +03'00'

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧЕЙ ПРОФЕССИИ

17352 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

МДК.04. 01 Выполнение работ по профессии 17352 Продавец продовольственных товаров

по специальности

38.02.05

Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Уровень освоения: базовый

преподаватель: Полякова Е.А.

Щекино 2022

Программа профессионального модуля ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧЕЙ ПРОФЕССИИ 17352 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Организация-разработчик: государственное профессиональное образовательное учреждение Тульской области «Щекинский политехнический колледж»

Разработчик: Полякова Елена Александровна, преподаватель ГПОУ ТО «ЩПК»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧЕЙ ПРОФЕССИИ 17352 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основных видов 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, соблюдать правила личной гигиены работника торговли.;
5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования;
6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;
7. Изучать спрос покупателей.

Программа профессионального модуля может быть использована при профессиональной подготовке и профессиональной переподготовке при освоении профессии 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров.
Уровень образования: среднее общее образование, основное общее образование, программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.
Опыт работы: не требуется.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения 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. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 195 часов, в том числе:
максимальной учебной нагрузки обучающегося –87 часов, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося –58 часов;
самостоятельной работы обучающегося –29 часов;
учебной и производственной практики –108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧЕЙ ПРОФЕССИИ 17352 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

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 4.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары;
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;
ПК 4.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
ПК 4.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов, соблюдать правила личной гигиены работника торговли;
ПК 4.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудовани
ПК.4.6.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;
ПК.4.7.	Изучать спрос покупателей.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК. 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
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.8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК.9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧЕЙ ПРОФЕССИИ 17352 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

МДК.04.01 Выполнение работ по рабочей профессии 17352 Продавец продовольственных товаров

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК.4.1-4.7	**Раздел 1. Технология розничной торговли продовольственными товарами**	**123**	**87**	**28**	0	**29**	**0**	**36**	**-**
ПК.4.1-4.7	**Производственная практика (по профилю специальности)**, часов	**72**							**72**
	Всего:	**195**	**58**	**28**	**0**	**29**	**0**	**36**	**72**

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)
ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО РАБОЧЕЙ ПРОФЕССИИ 17352 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
МДК.04.01 Выполнение работ по рабочей профессии 17352 Продавец продовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
МДК.04.01 Выполнение работ по рабочей профессии 17352 Продавец продовольственных товаров				
Раздел 1 Технология розничной торговли продовольственными товарами			**58**	
Тема 1.1. Основные сведения по организации розничной торговли	**Содержание**		4	
	1.	Определение торгового предприятия. Виды розничной торговой сети, их задачи, функции, взаимосвязь. Типизация и специализация розничной торговой сети. Размещение розничных торговых предприятий. Номенклатура основных и дополнительных типов магазинов. Принципы размещения торговой сети в городах. Организация розничной продажи продовольственных товаров. Формы розничной продажи товаров методы обслуживания покупателей, их характеристики.		2
	2	Типы торговых знаний. Их характеристика. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь. Планировка магазина. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Виды планировок торгового зала, их преимущества и недостатки. Организация единых узлов расчета. Понятие торгово-технологического процесса в магазине, его составные элементы. Организация торговли по коммерческим ценам. Основные правила работы торгового предприятия. Права и обязанности продавца		3
	Практические занятия №1		2	
	1.	*Устройство и планировка торгового зала магазина. Расчет использования установочной и демонстрационной площади торгового зала.*		
Тема 1.2. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	**Содержание**		2	
	1	Задачи и методы изучения покупательского спроса. Различные способы и методы изучения покупательского спроса. Формирование ассортимента товаров в магазине. Классификация, товарные группы. Товарный сорт. Ассортимент товаров: производственный, торговый, простой, сложный, развернутый, сопутствующий, смешанный. Факторы, формирующие качество продовольственных товаров. Маркетинг, сырье и технология. Факторы, сохраняющие качество продовольственных товаров.		2
	Практические занятия №2-3		4	
	1	*Способы и методы изучения покупательского спроса. Определение ассортимента и группы товаров . Определение товарного сорта продовольственных товаров. Установить градации качества основных групп продовольственных товаров.*		
	2	*Определение дефектов продовольственных товаров. Определение маркировки на упаковке продовольственных товаров. Определение знаков соответствия и знаков качества. Определение текста штрихового кодирования на упаковке продовольственных товаров. Составление таблицы условий хранения основных групп продовольственных товаров*		
Тема 1.3. Технология снабжения розничных торговых предприятий	**Содержание**		2	
	1	Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки товаров. Технология товароснабжения розничной торговой сети. Перевозка грузов автомобильным транспортом		3

Тема 1.5. Тара и тарные операции	**Содержание**		2	
	1	Роль упаковки и тары в торгов- технологическом процессе. Классификация тары и характеристики основных ее видов.		3
	Практические занятия №4		2	
	1	*Требования к качеству тары. Организация оборота тары в торговле. Определение формирующих факторов, влияющих на качество продовольственных товаров Определение сохраняющих факторов, влияющих на качество продовольственных товаров Оценка качества основных групп продовольственных товаров по органолептическим показателям.*		
Тема 1.6. Технология приемки товаров в магазине	**Содержание**		4	
	1	Общие правила приемки товаров. Приемка товаров по количеству.		3
	2	Приемка товаров по качеству.		3
	Практические занятия №5-6		4	
	1	*Организация приемки продовольственных товаров в магазине по количеству. Проверка продовольственных товаров по сопроводительным документах*		
	2	*Организация приемки продовольственных товаров в магазине по качеству. Работа с товарно-сопроводительными документами. Приемка различных групп продовольственных товаров по количеству и качеству. Приемка товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.*		
Тема 1.7. Технология хранения и подготовки товаров к продаже	**Содержание**		4	
	1	Технология хранения товаров в магазине.		3
	2	Особенности предпродажной подготовки основных групп продовольственных товаров. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине.		3
	Практические занятия №7		2	
	1	*Сроки годности различных групп продовольственных товаров. Сроки хранения различных групп продовольственных товаров.Сроки реализации различных групп продовольственных товаров. Условия хранения различных групп продовольственных товаров. Товарное соседство.*		
Тема 1.8. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	**Содержание**		4	
	1	Технология размещения товаров в торговом зале. Выкладка товаров в торговом зале		3
	2	Размещение и выкладка отдельных видов товаров. Размещение и выкладка продовольственных товаров на торгово – технологическом оборудовании.		3
	Практические занятия №8		2	
	1	*Выкладка основных групп продовольственных товаров на торгово- технологическом оборудовании применяя различные методы. Определение видов торгового оборудования. Выбор температурного режима для хранения отдельных видов продовольственных товаров . Выбор упаковочного оборудования для отдельных видов товаров . Определение назначения торговых автоматов. . Определение видов и марок весов . Подготовка к работе измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования .Использование измерительного оборудования в торговом зале. Контрольно -кассовое оборудование. Устройство и принципы работы*		
Тема 1.9. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	**Содержание**		8	
	1	Правила работы предприятий розничной торговли. Технология розничной продажи товаров . Продажа отдельных видов продовольственных товаров		3
	2	Организация расчетов с покупателями		3
	3	Услуги, оказываемые магазинами покупателям .Внемагазинные формы торгового обслуживания .Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах продовольственных товаров.		3
	4	Психология торговли как специальная отрасль психологии. Задачи психологии торговли. . Психические процессы человека, их виды и проявление в трудовой деятельности работника торговли. Чувства и эмоции. Внешнее выражения эмоций. Краткая		3

		характеристика эмоциональных состояний, настроение. Аффект, недопустимость аффектного состояния для работника торговли. Стресс, его влияние на организм человека. Работоспособность. Утомление. Снижение профессионального утомления в торговле. Повышение работоспособности. Стадии процесса обслуживания. Психологические факторы, влияния на процесс обслуживания. Покупатель как личность, его психологические особенности. Зависимость психологии покупателей от пола, возраста, профессии.		
	Практические занятия №9-12		8	
	1	*Обслуживание покупателей с использованием различных методов продажи. (Традиционный, прогрессивный.)*		
	2	*Другое оборудование. Сканеры. Назначение этикет - пистолет, этикет – ленты счетчики банкнот, считыватели штрих - кодов. Устройство и принципы работы Устройство и принципы работы. Назначение информационного киоска, детекторов банкнот, радиочастотных систем от краж. оборудования*		
	3	*Работа на кассовом аппарате*		
	4	*Воздействие на покупателей в процессе обслуживания. Психология отношений в трудовом коллективе Профессиональная этика работника торговли. Профилактика усталости. Самоконтроль и саморегуляция эмоциональных состояний.*		
Тема 1.10 Рекламно-информационная работа в магазине	**Содержание**		2	
	1	Рекламно- информационное оформление магазина Оформление интерьера магазина Рекламные средства и их характеристики .Методы стимулирования продажи товаров		3
Тема 1.11 Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли	**Содержание**		6	
	1	Защита прав потребителей . Правила продажи отдельных видов товаров. Материальная ответственность. Виды и форы материальной ответственности.		3
	2	Санитарные правила и пожарная безопасность на торговых предприятиях. Санитарно- гигиенические требования к благоустройству, планировке помещений предприятий торговли. Личная гигиена. Медицинский осмотр. Спецодежда. Соблюдение здорового образа жизни. Санитарный режим. Дезинфекция. Дезинсекция. Дератизация. Санитарно - эпидемические требования к транспортировке, приемке, хранению и реализации пищевых продуктов		3
	3	Организация государственного контроля над торговлей. Виды контроля. Органы контроля.		3
	Практические занятия №13-14		4	
	1	*Заполнение договора о материальной ответственности*		
	2	*Особенности выкладки товара в магазине*		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 Работа с учебной, справочной литературой Составление конспектов по заданной тематике Подготовка материалов для проведения практических работ Подготовка к практическим занятиям с соответствии с методическими рекомендациями Решение ситуационных задач Оформление практических работ Составление электронных презентаций к занятиям Составление схем, таблиц по изученному материалу Составление плана и тезисов ответов с использованием конспектов Подготовка сообщений, докладов Систематическая работа с конспектами занятий, учебной и специальной литературой. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя. Работа с технико-эксплуатационной документацией. Подготовка сообщений и рефератов. Ответы на контрольные вопросы, тесты.			29	
Тематика домашних заданий 1. Новое немеханическое торговое оборудование.				

2. Оценка эксплуатационных характеристик различных типов торгового оборудования. 3. Устройство и принцип работы весоизмерительного оборудования. 4. Разработка комплекса мероприятий по снижению травматизма на производственном участке. Ассортиментная политика торгового предприятия Значение качества для потребителя и изготовителя		
Составление правил работы предприятий розничной торговли. Защита прав потребителей-решение ситуативных задач Преодоление возражений покупателей в процессе продажи 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: 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. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Осуществление выкладки товаров в торговом зале. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Оценка эффективности выкладки. Проверка соблюдения правил выкладки (совместимости, наглядности, системности, эффективности, достаточности, сохранности). Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Анализ изменения качества сырья и формирование новых свойств готовой продукции при разных методах консервирования. Расшифровка маркировки продовольственных товаров, распознавание реквизитов маркировки продовольственных товаров Подготовка реферата по теме: Общее понятие идентификации. Идентификация продовольственного сырья Фруктовые кондитерские изделия. Нормы рационального питания. Значение рационального питания для жизнеобеспечения потребителей. Негативное воздействие физиологически активных веществ некоторых вкусовых товаров на организм человека. Правила приемки скоропортящихся товаров. Выполнение конспекта по теме: Свежие грибы. Продукты переработки яиц. Рыбные консервы и пресервы. Икра. Расчѐт энергетической ценности: крупы перловой, молоко коровье Оформление презентации по теме: Ассортимент кондитерских товаров. Восточные сладости. Отличительные особенности сыров. Отличительные особенности основных семейств промысловых рыб. Составление таблиц: Виды ассортимента. Факторы, влияющие на пищевую ценность. Отличительные особенности ассортимента растительных масел. Маркировка яиц. Составление схемы: Классификация ассортимента. Производство круп. Классификация переработанных плодов. Производство растительного масла. Сортовая разделки мясных туш. Производство различных видов колбас Решение ситуационных задач: Условия и сроки годности (хранения) важнейших продуктов питания. Правила отбора средних образцов или объединенных проб свежих овощей и плодов при контроле качества. Составить инструкционную карту для лабораторной работы: Органолептическая оценка качества макаронных изделий Составление алгоритма проведения практической работы по теме: Оценка качества карамели по органолептическим показателям		
Учебная практика **Виды работ** Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству. Ознакомление с накладными, удостоверениями о качестве, декларациями соответствия, ветеринарными свидетельствами и др. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Проведение приемки продовольственных товаров по количеству и качеству.	36	

Документальное оформление приемки. Составление актов на товары ненадлежащего качества, претензий поставщикам, возврата некачественных товаров. Проверка соответствия товаров требованиям нормативных документов. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением. Определение соответствия сведений, указанных на маркировке, установленным требованиям стандартов. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно- сопроводительных документах. Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. 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. Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Отработка навыков обслуживания покупателей. 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. Осуществление продажи товаров. 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. Отработка навыков вычислений. Овладение навыками подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Расчет стоимости покупки. Проверка правильности расчета. Оформление товарного отчета. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых. Ознакомление с мерами по снижению потерь товаров в предприятии. Ознакомление с порядком проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии. Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации		
Производственная практика (по профилю специальности) **Виды работ:** 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: 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. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Осуществление выкладки товаров в торговом зале. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Оценка эффективности выкладки. Проверка соблюдения правил выкладки (совместимости, наглядности, системности, эффективности, достаточности, сохранности). Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Виды работ. Инструктаж о прохождении производственной 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	72	

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. 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. Обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров: - определение характеристик продовольственных товаров, их качества по внешним признакам, маркировки, упаковки; - осуществление подготовки, размещения, выкладки продовольственных товаров на торгово-технологическом оборудовании; - осуществление консультаций для покупателей о потребительских свойствах товаров, достоверной информации, о требованиях безопасности; - осуществление контроля за сохранностью товарно –материальных ценностей - участие в инвентаризации - осуществление приемки товаров по количеству и качеству согласно инструкциям П-6, П-7, и правилам приемки - оформление заявок на товар, оформление документов - составление актов на бой, порчу, недоброкачественные товары, переоценку - анализирование условий хранения продовольственных товаров, санитарных условий хранения, температурного режима, относительной влажности воздуха, соблюдения сроков хранения товаров. - изучение покупательского спроса, используя различные методы		
Всего	***195***	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:
1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

1. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов: «Коммерческой деятельности», «Менеджмента и маркетинга», «Документационного обеспечения управления», «Бухгалтерского учета», «Метрологии и стандартизации», лабораторий: «Информационных технологий в профессиональной деятельности», «Товароведения и экспертизы продовольственных товаров», «Товароведения и экспертизы непродовольственных товаров», «Логистики», «Технического оснащения торговых организаций», мастерских учебного магазина и склада.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Товароведения»:

- парты ученические в количестве 15 штук, стульев ученических в количестве 30 штук, наглядные пособия (в виде плакатов и раздаточного материала), Комплект учебно-методической документации, Весоизмерительное оборудование, Холодильное оборудование,Контрольно-кассовые машины

Технические средства обучения: в кабинете имеется проектор и экран.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: имеется стулья лабораторные в количестве 12 штук и лабораторные столы в количестве 4 штук, имеется аналог магазина (который входит в структуру лаборатории), комплект бланков товароведческой, экспертной документации, образцы и макеты товаров, упаковки, измерительные приборы, образцы сертификатов, договоров, актов экспертиз.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, учебную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая, четвертая) от18.12.2006 № 230-ФЭ [принят ГД ФС РФ 24.11.2006] (ред. от 04.10.2010)
2. Об административных правонарушениях: Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 195-ФЗ: [принят ГД ФС РФ 20.12.2001] (ред. от 29.12.2010, с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 27.01.2011)
3. О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации: Федеральный закон от 07.07.1993 № 5340-1 (ред. от 23.07.2008)
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЭ (ред. от 23.12.2010) [принят ГД ФС РФ 18.12.2009]
5. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от23.11.2009, с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2010)
6. Правила продажи отдельных видов товаров

Дополнительные источники:

1. Практикум по товароведению и экспертизе промышленных товаров: Учебное пособие/ О.Б. Горюнова [и др.]; под общ. ред. АТІ. Неверова.- М.: издательский центр «Академия», 2013. - 368с.
2 Товароведение и экспертиза потребительских товаров: Учебник/ В.В.Шевченко [и др.]; под общ. ред. В.В. Шевченко.- М.: ИНФРА-М, 2012.- 544с. - (Высшее образование)
2. Правила розничной торговли алкогольной продукцией.
3. Правила продажи товаров по образцам
4. Уголовный кодекс РФ
5. Правила сертификации отдельных видов услуг
6. Официальный сайт: Контрольная закупка.
7. Знай товар.ru Товароведение. Разложи всё по полочкам.
8. Официальный сайт. Давайте разберёмся.

9. Конституция Российской Федерации.
10. Федеральный закон № 381-ФЗ от 28 декабря 2009 года "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации "
11. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006)
13. Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей" от 07.02.1992 N 2300-1
14. Федеральный закон Российской Федерации от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"
15. Федеральный закон Российской Федерации от 17 июля 2009 г. N 162-ФЗ "О внесении изменения в статью 2 Федерального закона "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" и отдельные законодательные акты Российской Федерации"
16. Федеральный закон № 54-ФЗ от 22 мая 2003 года «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».
17. Порядок активизации, замены и хранения ЭКЛЗ. Письмо Управления ФНС России по г. Москве от 20 декабря 2005 г. № 22-08/94593.
18. Перечень моделей и версий моделей контрольно-кассовых машин, находящихся в Государственном реестре и (или) разрешённых в настоящее время к регистрации в налоговых органах.
19. Постановление Правительства РФ № 470 от 23 июля 2007 г. Об утверждении положения о регистрации и применении контрольно-кассовой техники, используемой организациями и индивидуальными предпринимателями.
20. Комментарии к Постановлению Правительства РФ от 23.07.2007 № 470
21. Приказ от 5 сентября 2007 г. № 351 об утверждении образца марки-пломбы контрольно-кассовой техники.
22. Приказ от 18 декабря 2007 г. № 135н об утверждении образца знака «сервисное обслуживание».
23. Закон «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» (Принят Государственной Думой 25 марта 2009 года № 68783-

Интернет-ресурс:

1. Е-журнал по маркетингу: http://4p.ru
2. Е-журнал по маркетингу: www.marketing.spb.ru
3. Е-журнал по маркетингу: www.cfm.ru

http://window.edu.ru/. - Единое окно доступа к оброзовательным ресурсам.

http://www.aup.ru - электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга.

http://www.konsalter.ru/biblioteka/ - электронная библиотека по экономике и управлению.

Справочно- правовая система ГАРАНТ, КОНСУЛЬТАНТ +.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля должна проводиться в организациях, деятельность которых соответствует профили подготовки обучающихся.

В ходе изучения модуля с обучающимися проводятся индивидуальные и групповые консультации.

Необходимо организовать самостоятельную работу обучающихся в лаборатории товароведения и экспертизы продовольственных и непродовольственных товаров с использованием мультимедийных пособий для самостоятельного обучения и контроля знаний.
Освоению данного модуля должно предшествовать изучение таких дисциплин как «Теоретические основы товароведения», «Метрология и стандартизация», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», профессиональный модуль «Управление ассортиментом товаров».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля.
Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:
- дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин «Теоретические основы товароведения», «Метрология и стандартизация», «Основы коммерческой деятельности»; - опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы; - преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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***
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, соблюдать правила личной гигиены работника торговли.; 5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования; 6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей; 7. Изучать спрос покупателей.	– умение анализировать ассортиментную политику торговой организации; – потребность в товаре (спросе); – распознавать товары по ассортиментной принадлежности; - формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; – применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта; – рассчитывать показатели ассортимента; – формировать ассортимент товаров однородных групп определенного класса, определять их потребительские свойства; - определять товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели; демонстрация навыков распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - правильность определения показателей ассортимента; демонстрация навыков анализа структуры товарного ассортимента; - демонстрация умений работы с маркировкой и товарной информацией; обоснованный выбор показателей номенклатуры потребительских свойств товаров.	Текущий контроль в форме: - защиты лабораторных и практических занятий; - контрольных работ по темам МДК. Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.

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	**Основные показатели оценки**	***Формы и методы***

(освоенные общие компетенции)	результата	*контроля и оценки*
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	– демонстрация интереса к будущей профессии	- оценка знаний методом компьютерного тестирования;
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области экспертизы и оценки качества товаров; – оценка эффективности и качества выполнения;	- решение профессиональных задач;
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом, экспертизы и оценки качества товаров;	- индивидуальный опрос;
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– работа с использованием современных методов и средств для экспертизы и оценки качества товара;	- оценка методом фронтального опроса; - оценка знаний по работе с использованием современных методов и средств для экспертизы и оценки качества товара;
Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	– эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая Интернет-ресурсы	- оценка знаний о взаимодействии со студентами, преподавателями и мастерами в ходе обучения;
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие со студентами, преподавателями и мастерами в ходе обучения	- экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы и коррекция результатов собственной работы;
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	– самоанализ и коррекция результатов собственной работы	

Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- оценка организации самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля;
Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	– анализ инноваций в области экспертизы и оценки качества товаров;	- оценка анализа инноваций в области экспертизы и оценки качества товаров
Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	– исполнение воинской обязанности, участие в военных сборах	