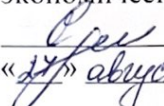


Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области
Ярославский торгово-экономический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Зав. практикой ГПОУ ЯО
Ярославский торгово-
экономический колледж
 О.С. Смирнова
«*27*» августа 2021 г.

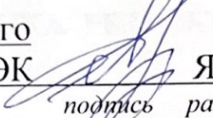
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих
(продавец продовольственных товаров, продавец
непродовольственных товаров)
программы подготовки специалистов среднего звена
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Базовый уровень подготовки

г.Ярославль, 2021

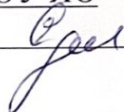
ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

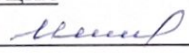
Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Профессиональный модуль: ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
(продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров)
Форма обучения: очная

Исполнитель:

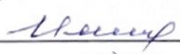
Мастер производственного
обучения ГПОУ ЯО ЯТЭК  Я.О.Тимофеева 24.08.2021.
должность подпись расшифровка подписи дата


СОГЛАСОВАНО:

Зав.практикой ГПОУ ЯО
ЯТЭК  О.С.Смирнова 24.08.2021.
должность подпись расшифровка подписи дата

Председатель предметно-
цикловой комиссии
специальностей коммерция
и товароведения  М.Г.Ильина 24.08.2021.
должность подпись расшифровка подписи дата

Рецензент:

Преподаватель высшей
категории ЯТЭК  М.Г.Ильина 24.08.2021.
должность подпись расшифровка подписи дата

Специалист
отдела персонала
ООО «Лента»  К.В.Смирнова 24.08.2021.
должность подпись расшифровка подписи дата

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена ГПОУ ЯО Ярославский торгово-экономический колледж по специальности 38.02.04 «Коммерция» базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): Продажа непродовольственных товаров, Продажа продовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Организация продажи продовольственных товаров

- 2.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.
- 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
- 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
- 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
- 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

Организация продажи непродовольственных товаров

- 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
- 1.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
- 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли.

Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения практики:

Цель рабочей программы учебной практики – формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, необходимых для выполнения работ по рабочей профессии «Продавец непродовольственных товаров», «Продавец продовольственных товаров», обучение трудовым приемам, операциям, приобретение практического опыта работы для освоения соответствующей профессии.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной практики должен:

Продавец продовольственных товаров:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей (ПО 1);
- продажи различных групп продовольственных товаров (ПО 2);

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды товаров продовольственных товаров (У 1);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов (У 2);
- оценивать качество по органолептическим показателям (У 3);
- распознавать дефекты (У 4);
- создавать оптимальные условия хранения товаров (У 5);
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов (У 6);
- подготавливать рабочее место: проверять наличие и исправность оборудования, инвентаря, производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования (У 7);
- подготавливать товар к продаже: проверять наименование, количество, сортность, цены, состояние упаковки и правильность маркировки, распаковывать, производить осмотр внешнего вида, сортировку, облагораживание, разруб, нарезку, фасовку и др. (У 8);
- размещать товар по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы (У 9);
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование (У 10);
- обслуживать покупателей: проверять массу, цену и качество товаров, производить нарезку, взвешивание и упаковку товаров, подсчет стоимости покупки, выдачу покупки; предлагать взаимозаменяемые и сопутствующие товары (У 11);
- консультировать покупателей о назначении, свойствах, вкусовых особенностях, питательной ценности, нормах потребления, условиях и сроках хранения товаров, рекламировать новые товары (У 12).

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;

- показатели качества различных групп товаров, дефекты;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп товаров;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда;
- основы санитарии и гигиены розничных торговых предприятий.

Продавец непродовольственных товаров:

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей (ПО1);
- продажи различных групп непродовольственных товаров (ПО2);

уметь:

- идентифицировать товары различных товарных групп (У1);
- оценивать качество по органолептическим показателям (У2);
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу (У3);
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций (У4);
- подготавливать товар к продаже: распаковка, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д. (У5);
- подготавливать рабочее место: проверка наличия и исправности инвентаря и инструмента; размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства (У6);
- обслуживать покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека; оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки, упаковка и выдача покупки (У7);
- консультировать покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях, правилах ухода, ценах, состоянии моды текущего сезона (У8);

знать:

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества;
- назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- Закон о защите прав потребителей.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики -
72 часа.

1.4. Место и время проведения учебной практики

Местом прохождения учебной практики являются организации и учреждения различных форм собственности и правового статуса, осуществляющие коммерческую деятельность.

Время прохождения учебной практики определяется графиком учебного процесса и расписанием занятий.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении учебной практики – 6 часов и не более 36 академических часов в неделю.

На обучающихся, проходящих учебную практику на базах практической подготовки, распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие на базе практической подготовки.

1.5. Отчетная документация:

В период прохождения учебной практики обучающиеся ведут дневник по практике.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности (ВПД): продажа непродовольственных товаров, продажа продовольственных товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.
ПК 2.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
ПК 2.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 2.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 2.5.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
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. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04
3.1. Тематический план учебной практики ПМ.04

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
ПК 1.1.- ПК 1.3. ПК 2.1- 2.5	ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» Профессия: Продавец продовольственных товаров Профессия: Продавец непродовольственных товаров	72	<p>Тема 1. Ознакомление с торговой организацией</p> <p>Тема 1.1. Характеристика организационно-хозяйственной деятельности торговой организации</p> <p>Тема 2. Овладение приемами продажи продовольственных товаров</p> <p>Тема 2.1. Идентификация ассортимента продовольственных товаров однородных групп</p> <p>Тема 2.2. Приемка по количеству и качеству. Размещение товаров на хранение</p> <p>Тема 2.3. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале</p> <p>Тема 2.4. Продажа различных групп продовольственных товаров. Обслуживание покупателей</p> <p>Тема 3. Овладение приемами продажи непродовольственных товаров</p> <p>Тема 3.1. Идентификация ассортимента непродовольственных товаров однородных групп</p> <p>Тема 3.2. Приемка по количеству и качеству. Размещение товаров на хранение</p> <p>Тема 3.3. Организация рабочего места продавца. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале</p> <p>Тема 3.4. Продажа различных групп непродовольственных товаров. Обслуживание покупателей</p> <p>Всего часов</p>	6 30 12 6 6 6 36 12 6 6 12 72

3.2 Содержание учебной практики профессионального модуля ПМ.04

№ п/п	Тема	Время		Виды и содержание работ	Коды компетенций		ПО, У
		1 день 6 часов	6 часов		ОК	ПК	
1.	Ознакомление с торговой организацией			<p>1.1. Характеристика организационно-хозяйственной деятельности торговой организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наименование, юридический адрес, организационно-правовая форма собственности, форма продажи товаров, тип предприятия, торговая площадь, виды дополнительных услуг; - изучение корпоративных требований по внутреннему распорядку и режиму работы. - ознакомление с организацией охраны труда на предприятии; - инструктаж по охране труда и технике безопасности. 	ОК 1	ПК 2.5.	ПО2
2.	Овладение приемами продажи продовольственных товаров	1 день 12 часов	6 часов	<p>2.1.1. Идентификация ассортимента продовольственных товаров однородных групп (зерномучных, плодоовощных, вкусовых, кондитерских) по подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p>	ОК 4	ПК 2.1	У1
			6 часов	<p>2.1.2. Идентификация ассортимента продовольственных товаров однородных групп (молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) по подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p>	ОК 4	ПК 2.1	У1
		1 день 6 часов	3 часа	<p>2.2.1. Приемка товаров по количеству и качеству</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству и качеству в отделе:</p> <ul style="list-style-type: none"> -ознакомление с видами сопроводительных документов; - расфировка маркировки, установление ее соответствия нормативным требованиям; - проверка количественных характеристик товаров; - оценка качества товаров по органолептическим показателям; - распознавание дефектов. 	ОК 5	ПК 2.1.	ПО2 У2 У3 У4

			3 часа	2.2.2. Размещение товаров на хранение - проверка соблюдения условий хранения товаров; - идентификация торговой мебели для хранения, установление ее соответствия технико-эксплуатационным и санитарно-гигиеническим требованиям; - проверка соблюдения принципов и правил размещения товаров на хранение.	ОК 3	ПК 2.4.	У 5 У 9 У 10
	1 день 6 часов		2 часа	2.3.1. Организация рабочего места продавца Подготовка рабочего места продавца к обслуживанию покупателей: - проверка безопасных условий труда в отделе; - проверка наличия и исправности торгового оборудования, инвентаря, инструментария, подготовка к работе; - проверка наличия упаковочных материалов для конкретных товаров; - проверка полноты ассортимента товаров в отделе; - проверка наличия и правильности оформления ценников; - приведение отдела в санитарное состояние.	ОК 2	ПК 2.5.	ПО2 У 7
			2 часа	2.3.2. Подготовка товаров к продаже Подготовка различных групп продовольственных товаров к продаже в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров: - распаковка, рассортировка и осмотр товара, проверка наличия необходимой информации о товаре и его изготовителе, облагораживание, разруб, нарезка, фасовка, упаковка, маркировка; - оформление ценников.	ОК 2	ПК 2.2.	ПО2 У 1 У 3 У 8
			2 часа	2.3.3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале - размещение и выкладка товаров на торгово-технологическом оборудовании в торговом зале с учётом классификационных признаков и корпоративных требований, в соответствии с принципами и правилами мерчандайзинга; - идентификация торговой мебели для торгового зала, контроль соответствия санитарно-гигиеническим требованиям;	ОК 2	ПК 2.2. ПК 2.5.	ПО2 У 5 У 10

					<p>- соблюдение правил охраны труда при размещении и выкладке товаров.</p> <p>2.4.1. Продажа различных групп продовольственных товаров. Обслуживание покупателей.</p> <ul style="list-style-type: none">- обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки;- консультирование покупателей о назначении, потребительских свойствах, качестве, ценах;- эксплуатация торгового-технологического оборудования в процессе продажи товаров;- соблюдение правил охраны труда при продаже товаров.	ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 6 ОК 7	ПК 2.3. ПК 2.5.	ПО1 ПО2 У10 У11 У12				
3. Овладение приёмами продажи непродовольственных товаров	1 день 6 часов	6 часов			<p>3.1.1. Идентификация ассортимента непродовольственных товаров однородных групп (текстильных, одежно-обувных, пушно- меховых, посуды хозяйственных товаров), по группам, подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p>	ОК 4	ПК 1.1	У1				
						6 часов			<p>3.1.2. Идентификация ассортимента непродовольственных товаров однородных групп (товаров культурно-бытового назначения, парфюмерно-косметических и галантерейных товаров) по группам, подгруппам, видам, разновидностям, наименованиям и торговым маркам.</p>	ОК 4	ПК 1.1	У1
									3 часа			
	1 день 6 часов				<p>3.2.1. Приёмка товаров по количеству и качеству</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству и качеству в отдел:</p> <ul style="list-style-type: none">- ознакомление с видами сопроводительных документов;- расфифровка маркировки, клеймения и символов по ухόδу, установление ее соответствия нормативным требованиям;- проверка количественных характеристик товаров;- оценка качества товаров по органолептическим показателям;- распознавание дефектов;- проверка комплектности товаров.	ОК 5	ПК 1.1.	ПО2 У2 У3				

			3 часа	3.2.2. Размещение товаров на хранение - проверка соблюдения условий хранения товаров; - идентификация торговой мебели для хранения, установление ее соответствия технико-эксплуатационным и санитарно-гигиеническим требованиям; - проверка соблюдения принципов и правил размещения товаров на хранение.	ОК 3	ПК 1.2	У 4
	1 день 6 часов	2 часа	3.3.1. Организация рабочего места продавца Подготовка рабочего места продавца к обслуживанию покупателей: - проверка безопасных условий труда в отделе; - проверка наличия и исправности торгового оборудования, инвентаря, инструментария, подготовка к работе; - проверка наличия упаковочных материалов для конкретных товаров; - проверка полноты ассортимента товаров в отделе; - проверка наличия и правильности оформления ценников; - приведение отдела в санитарное состояние.	ОК 2	ПК 1.2.	ПО2 У6	
		2 часов	3.3.2. Подготовка товаров к продаже Подготовка различных групп непродовольственных товаров к продаже в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров: - распаковка, рассортировка и осмотр товара, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств, облагораживание, проверка наличия необходимой информации о товаре и его изготовителе; - оформление ценников.	ОК 2	ПК 1.2.	ПО2 У 3 У5	
		2 часов	3.3.3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале - размещение и выкладка товаров на торгово-технологическом оборудовании в торговом зале с учётом классификационных признаков и корпоративных требований, в соответствии с принципами и правилами мерчандайзинга; - идентификация торговой мебели для торгового зала, контроль соответствия санитарно-гигиеническим требованиям;	ОК 2	ПК 1.2.	ПО2 У4	

	2 дня 12 часов	6 часов	- соблюдение правил охраны труда при размещении и выкладке товаров. 3.4.1. Продажа различных групп непроизвольственных товаров. Обслуживание покупателей. - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека; - проверка качества и комплектности товаров, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, потребительских свойствах, качестве, правилах обращения и ухода, ценах.	ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 6 ОК 7	ПК 1.3. ПК 1.1	ПО1 ПО2 У7 У8			
		6 часов	3.4.2. Продажа различных групп непроизвольственных. Обслуживание покупателей. - обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров, подсчет стоимости покупки и выписывание чека; - проверка качества и комплектности товаров, упаковка и выдача покупки; - консультирование покупателей о назначении, потребительских свойствах, качестве, правилах обращения и ухода, ценах.	ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 6 ОК 7	ПК 1.3. ПК 1.1	ПО1 ПО2 У7 У8			
Всего часов	72 часа								

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предусматривает наличие торговых организаций разных форм собственности, с которыми заключены договора на долгосрочной основе.

Торговые организации оснащены современным торгово-технологическим оборудованием и инвентарем, ассортиментом товаров различных товарных групп, комплектом нормативно-технической документации, комплектом учебно-методической документации (каталоги, схемы, плакаты и др.)

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень нормативно-правовых документов, учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы при изучении раздела

Основные источники

Федеральные законы и нормативные документы

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 № 2300/1-1 (с изменениями и дополнениями от 09.01.1996 №2-ФЗ, от 17.12.1999 № 212-ФЗ, от 30.12.2001 № 196-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 02.11.2004 № 127-ФЗ, от 21.12.2004 № 171-ФЗ, от 27.07.2006 № 140-ФЗ, от 16.10.2006 № 160-ФЗ, от 25.11.2006 № 193-ФЗ, от 25.10.2007 № 234-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 23.11.2009 № 261-ФЗ).
2. «Правила продажи отдельных видов товаров» Постановление правительства РФ от 19 января 1998г. № 55 (с изменениями и дополнениями). ✓
3. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.
4. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли.
5. Нормативные документы (ГОСТ, ГОСТ Р, ОСТ, ТУ) по группам продукции.

Учебники и учебные пособия

1. Голубкина Т.С., Никифорова Н.С., Новикова А.М., Прокофьева С.А. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. ✓
2. Брагина Л.А. Технология розничной торговли. - Учебное пособие под редакцией – М.: ИЦ «Академия», 2010.
3. Неверов А.Н., Чалых Т.И. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами – М.: ПрофОбрИздат, 2011.
4. Парфентьева Т. Р., Миронова Н. Б., Петухова А. А. «Оборудование торговых предприятий – М.: ИЦ «Академия», 2012.

4. Фатыхов Д. Ф. , Белехов А. Н. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту/ учебное пособие для НПО – М: ИЦ «Академия», 2011.

Справочники

1.Справочник по товароведению непродовольственных товаров. В 3т./С.В Золотова, Е.Л. Пехташева, Е.Ю. Райкова, Т.И. Чалых и др. – М.: ИЦ «Академия», 2013.

Дополнительные источники:

Учебники и учебные пособия

1. Арустамов Э. А. Охрана труда в торговле – ИЦ «Академия», 2010.
2. Бурмистров В. Г. Организация торговли непродовольственными товарами. - М.: Зерцало, 2010.
3. Вилкова С. А. Товароведение и экспертиза парфюмерно-косметических товаров – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2010.
4. Иванова В. Я. Основы эстетики потребительских товаров. Учебное пособие – М.: ИТК «Дашков и К», 2008.
5. Ильина М.Г. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум. Учебное пособие для НПО – М.: ИЦ «Академия», 2013.
6. Казанцева Н. С. Товароведение непродовольственных товаров – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2010.
7. Казанцева Н. С. Товароведение продовольственных товаров – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2007.
8. Каплина С. А. Технология торговли. Учебное пособие для СПО – Ростов н/Д: Феникс, 2009.
9. Козюлина Н.С. Товароведение непродовольственных товаров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011.
10. Кондрашова Е.А., Коник Н.В., Пешкова Т.А. Товароведение продовольственных товаров – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2007.
11. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров. Часть 1, 2. Серия «Учебники XXI века» - Ростов н/Д: Феникс 2009.
12. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник – М.: ИТК «Дашков и К», 2010.
13. Райкова Е.Ю., Додонкин Ю.В. Теория товароведения. М.: Академия, 2012
14. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе. – М.: Деловая литература, 2005.
15. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций. М.: Деловая литература, 2011.

16. Сероштан М.В., Михеева Е.Н. Качество непродовольственных товаров. М.: Дашков и К^о, 2006.
17. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник. – Издательство – Ростов н/Д: Феникс, 2013.
18. Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Снитко А.П. Товароведение непродовольственных товаров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

Каталоги товаров ведущих фирм-производителей

Soni, Panasonic, Philips и др.

Отраслевые журналы и газеты

журналы «Стандарты и качество», «Потребитель», «Спрос», «Интерьер», «Мерчендайзинг», «Витрина», «Торговое оборудование», «Российская торговля» (журнал и газета), «Торговая газета», «Современная торговля» и др.

Интернет-ресурсы

1. www.znaytovar.ru – сайт «Знай товар»;
2. www.gsen.ru – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
3. www.torgrus.com – сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
4. www.garant.ru – справочно-правовая система Гарант;
5. www.consultant.ru – справочно-правовая система Консультант Плюс;
6. www.retailer.ru – сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
7. www.reteilerclub.ru – учебно-информационный проект Супер –розница;
8. www.sovtorg.panor.ru – сайт «Современная торговля».

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля является освоение МДК 04.01. Раздел 2 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Учебную практику осуществляют преподаватели специальных дисциплин, мастера производственного обучения при наличии высшего образования, имеющие на 1-2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт

деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным. Мастера производственного обучения проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Контроль и оценка результатов прохождения учебной практики осуществляется руководителем практики в форме дифференцированного зачета. В результате прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме итогового (квалификационного) экзамена по профессиональному модулю.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - Приемка товаров в отдел произведена в соответствии с требованиями нормативных документов - Товары идентифицированы в соответствии с маркировкой - Оценка качества товаров по органолептическим показателям проведена в соответствии с требованиями ГОСТ по каждой товарной группе 	
ПК 2. 2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	<ul style="list-style-type: none"> - Соблюдение правил охраны труда в соответствии с нормативными документами. - Подготовка товаров к продаже произведена в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров. - Оформление ценников в соответствии с п.19 Правил продажи отдельных видов товаров. - Рациональный подбор торговой мебели и обоснование своего выбора. - Размещение и выкладка товаров в соответствии с правилами и принципами мерчандайзинга. 	<p>Зачеты по учебной практике по всем темам</p> <p>Комплексный экзамен по профессиональному модулю, который проводится в учебном магазине образовательного учреждения</p> <p>Методы: наблюдение за выполнением видов практических работ студентов, анализ дневников по практике.</p>
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных	<ul style="list-style-type: none"> - Обслуживание покупателей произведено согласно Правил продажи отдельных видов товаров и Закона РФ «О защите прав потребителей». - Квалифицированная консультация о потребительских свойствах, качестве товаров. 	

товаров.		
ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	Соблюдены условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	
ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования	<ul style="list-style-type: none"> - Подготовка рабочего места продавца произведена в соответствии с требованиями техники безопасности и санитарных норм. - Рациональный подбор торгового оборудования, инвентаря, упаковочного материала и обоснование своего выбора - Эксплуатация торгового-технологического оборудования произведена в соответствии с требованиями инструкций по эксплуатации и правилами техники безопасности. 	
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	<ul style="list-style-type: none"> - Приемка товаров в отдел произведена в соответствии с требованиями нормативных документов - Товары идентифицированы в соответствии с маркировкой - Оценка качества товаров по органолептическим показателям проведена в соответствии с требованиями ГОСТ по каждой товарной группе - Проверка комплектности отдельных групп товаров произведена в соответствии с эксплуатационными документами 	<p>Зачеты по учебной практике по всем темам</p> <p>Комплексный экзамен по профессиональному модулю, который проводится в учебном магазине образовательного учреждения</p> <p>Методы: наблюдение за выполнением видов практических работ студентов, анализ дневников по практике.</p>
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгового-технологическом оборудовании	<ul style="list-style-type: none"> - Соблюдение правил охраны труда в соответствии с нормативными документами - Подготовка товаров к продаже произведена в соответствии с Правилами продажи отдельных видов товаров - Оформление ценников в соответствии с п.19 Правил продажи отдельных видов товаров - Рациональный подбор торговой мебели и обоснование своего выбора - Размещение и выкладка товаров в соответствии с правилами и принципами мерчандайзинга 	
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и	- Подготовка рабочего места продавца произведена в соответствии с тре-	

предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	бованиями техники безопасности и санитарных норм - Рациональный подбор торгового инвентаря, упаковочного материала и обоснование своего выбора - Обслуживание покупателей произведено согласно Правил продажи отдельных видов товаров и Закона РФ «О защите прав потребителей» - Квалифицированная консультация о потребительских свойствах, качестве, требованиях безопасности эксплуатации товаров	
---	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля - Наличие положительных отзывов руководителя практики - Участие в профессиональных конкурсах, семинарах, конференциях по тематике профессионального модуля 	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	<ul style="list-style-type: none"> - Рациональное планирование и организация своей деятельности в области продажи различных групп непродовольственных товаров и обслуживания покупателей 	
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	<ul style="list-style-type: none"> - Способность принимать решения в стандартных и нестандартных производственных ситуациях - Способность самостоятельно выполнять все виды работ торгово-технологического процесса - Самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора и оптимального состава источников для решения поставленной задачи 	

ния профессиональных задач		
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	– Результативность и широта использования информационно-коммуникативных технологий при решении профессиональных задач	
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	– Коммуникабельность при взаимодействии с покупателями и соблюдение принципов профессиональной этики	
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров	– Соблюдение правил реализации товаров	
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	<ul style="list-style-type: none"> - Готовность исполнять воинскую обязанность, в т.ч. с применением полученных профессиональных знаний - Стремление к здоровому образу жизни 	