ОБЛАСТНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СОВЕТСКИЙ СОЦИАЛЬНО-АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ ИМЕНИ В.М. КЛЫКОВА»

Рассмотрена:
на заседании предметно-цикловой методической комиссии социально-экономического профиля
Протокол №__от «__»_____20__г.
Председатель ПЦМК: _____
подпись

Утверждаю:
директор ОБОУ СПО «Советский социально-аграрный техникум имени В.М. Клыкова»
_____А.Д. Миронов
«__»_____20___г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПРОФЕССИЯ 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»

2021-2024 г.

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Организация-разработчик: Областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Советский социально-аграрный техникум имени В.М. Клыкова».

Разработчик:
Носова Елена Дмитриевна, мастер производственного обучения

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ..... 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ..... 6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ..... 1
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 47
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ..... 48

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих (ППКРС) в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

в части освоения квалификаций: продавец продовольственных товаров; продавец непродовольственных товаров; контролер-кассир

и основных видов профессиональной деятельности (ВПД): контролер-кассир; продавец непродовольственных товаров; продавец продовольственных товаров

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 профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии.

Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен **уметь:**

ВПД	**Требования к умениям**
ПМ. 01 Продажа непродовольственных товаров	- Идентифицировать товары различных товарных групп; - консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; - оценивать качество по органолептическим показателям; - идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; - производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования; - производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
ПМ.02 Продажа продовольственных товаров	- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); - устанавливать градации качества пищевых продуктов; - оценивать качество по органолептическим показателям;

	- распознать дефекты пищевых продуктов; - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; - рассчитывать энергетическую ценность продуктов; - производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования; - использовать в техническом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;
ПМ.03 Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	- осуществлять подготовку ККТ различных видов к работе; - работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - pos терминалах), фискальных регистраторах; - устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; - распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; - осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; - оформлять документы по кассовым операциям; - соблюдать правила техники безопасности.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

Всего - 900 часов, в том числе:

В рамках освоения ПМ.01 – 396 часов

В рамках освоения ПМ.02 – 324 часов

В рамках освоения ПМ.03 – 180 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных **умений** в рамках модулей ПП КРС по основным видам профессиональной деятельности (ВПД): продавец продовольственных товаров; продавец непродовольственных товаров; контролер-кассир, необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Код	**Наименование результата освоения практики**
УП.01	- Идентифицировать товары различных товарных групп; - консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; - оценивать качество по органолептическим показателям; - идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; - производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования; - производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
УП.02	- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодо-овощных, кондитерских, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); - устанавливать градации качества пищевых продуктов; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознать дефекты пищевых продуктов; - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; - расчитывать энергетическую ценность продуктов; - производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования;
УП.03	- осуществлять подготовку ККТ различных видов к работе; - работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - pos терминалах), фискальных регистраторах; - устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; - распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; - осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; - оформлять документы по кассовым операциям; - соблюдать правила техники безопасности

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Код ПК	Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3		4	5
УП.01					
2 курс					
ОК1-ОК7	**ПМ.02 Продажа непродовольственных товаров**	396	1. Получение вводного инструктажа по ТБ и охране труда на предприятии торговли.	1.Вводное занятие. Правила по охране труда на предприятиях розничной торговли непродовольственными товарами. Экскурсия на предприятия торговли	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			2. Организация работы магазинов промышленного ассортимента	Специализация магазинов непродовольственных товаров и методы продажи товаров. Правила работы магазина и требования, предъявляемые к продавцам	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Мебель торговых предприятий по продаже промышленных товаров, планировка магазинов и организация рабочего места продавца	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			3. Движение товара в непродовольственном магазине	Приемка, хранение и подготовка к продаже товаров в магазинах промышленного ассортимента	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Выкладка товаров в торговом зале и мерчандайзинг товаров промышленного ассортимента	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Эксплуатация подъемно-транспортного оборудования и противокражная защита товаров	6

ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			4. Взаимодействие с покупателями	Приемы изучения покупательского спроса на товары промышленного ассортимента	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Рекламная деятельность магазинов и другие способы стимулирования продаж	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Правила продажи товаров. Обмен и возврат товаров промышленного ассортимента	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Диалоги с покупателями	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			1. Продажа одежно-обувных и галантерейных товаров	Технология продажи женских швейных изделий.	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Технология продажи мужских швейных изделий.	6
Итого за 4 семестр					**72**
3 курс					
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7				Технология продажи швейных изделий для детей.	6
				Технология продажи бельевого трикотажа.	6
				Технология продажи трикотажной одежды.	6
				Технология продажи текстильных товаров, тканей, искусственного меха и нетканых материалов на метраж.	6
				Технология продажи одежной галантереи и товаров для рукоделия	6
				Технология продажи мелких пушно-меховых и овчинно-шубных изделий и аксессуаров.	6

				Технология продажи шуб и пальто из пушно-мехового и овчинно-шубного сырья	6
				Технология продажи обувных товаров (детской обуви)	6
				Технология продажи обувных товаров (мужской и женской обуви)	6
				Технология продажи украшений из камней и других природных материалов	6
				Технология продажи кожгалантерейных изделий	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			2. Продажа гигиенических и парфюмерно-косметических товаров	Технология продажи парфюмерных товаров	6
				Технология продажи гигиенических и косметических средств	6
				Технология продажи декоративной косметики	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			3. Продажа хозяйственно-бытовых товаров	Технология продажи товаров бытовой химии (моющих средств)	6
				Технология продажи товаров бытовой химии (лакокрасочных изделий)	6
				Технология продажи посудных товаров (металлоизделий)	6
				Технология продажи стеклянной и керамической посуды и кухонной утвари	6
				Технология продажи хозяйственных товаров из полимеров, стекла и керамики.	6
				Технология продажи металлохозяйственных товаров.	6
				Технология продажи сантехнических товаров	6
				Технология продажи строительных товаров (для бытового строительства).	6
				Технология продажи строительных товаров (для наружных отделочных работ).	6
				Технология продажи строительных товаров (для внутренних отделочных работ).	6
ПК1-			4. Продажа предметов	Технология продажи корпусной мебели, мебельных изделий и зеркал	6

ПК4, ОК1-ОК7			интерьера	Технология продажи мягкой мебели и мебельных изделий	6
				Технология продажи ковров, ковровых изделий	6
				Технология продажи интерьерной галантереи	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			5. Продажа электротоваров	Технология продажи электропроводки и осветительных приборов	6
				Технология продажи электробытовой техники и приборов	6
Итого за 5 семестр					**180**
				Технология продажи электронной бытовой техники	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			6. Продажа культурно-бытовых товаров	Технология продажи канцелярских товаров	6
				Технология продажи школьно-письменных принадлежностей	6
				Технология продажи компьютерной техники и оргтехнических товаров	6
				Технология продажи фототоваров и расходных материалов для фоторабот	6
				Технология продажи книжных товаров и печатной продукции	6
				Технология продажи видео- и звукозаписей	6
				Технология продажи музыкальных товаров	6
				Технология продажи детских товаров	6
				Технология продажи игрушек	6
				Технология продажи изделий народных художественных промыслов (НХП)	6
				Технология продажи сувенирной продукции.	6
				Технология продажи спортивных товаров	6
				Технология продажи туристических товаров	6
				Технология продажи товаров для охоты	6
				Технология продажи для рыбалки	6

ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			7. Продажа автомото-, велотехники	Технология продажи автомобилей и мотовелотехники.	6
				Технология продажи запчастей для автомотовелотехники.	6
				Технология продажи автохимии.	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			8. Продажа зоотоваров	Технология продажи зоотоваров.	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			9. Продажа ювелирных изделий и часов	Технология продажи ювелирных изделий	6
				Технология продажи часов	6
ПК1-ПК4, ОК1-ОК7			Дифференцированный зачет	Итоговое занятие.	6
Итого за 6 семестр					**144**
Итого за 3 курс					**324**
Всего по УП.01					**396**
УП.02					
1 курс					
ОК1-ОК7	**ПМ.02 Продажа продовольственных товаров**	324	1. Получение вводного инструктажа по ТБ и охране труда на предприятии торговли. Ознакомление с торговым предприятием.	1.Вводное занятие. Правила по охране труда на предприятиях розничной торговли.	6
ПК1-ПК7, ОК1-			2. Организация работы магазина продовольственн	Специализация магазинов продовольственных товаров и методы продажи товаров	6

ОК7			ых товаров	Правила работы продуктовых магазинов и требования, предъявляемые к продавцам	6
				Организация рабочего места продавца и эксплуатация торгово-технологического оборудования	6
				Приемка товаров в магазине, хранение и подготовка к продаже.	6
				Выкладка товаров в торговом зале и мерчандайзинг продовольственных товаров	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			3. Продажа хлебобулочных товаров	Технология продажи хлеба и хлебобулочных изделий	6
				Технология продажи сухаробараночных изделий	6
			4.Продажа бакалейных товаров	Технология продажи муки, круп и макаронных изделий	6
				Технология продажи соусов, приправ, пряностей	6
				Технология продажи чая и кофе	6
				Технология продажи безалкогольных напитков в т.ч. соков и нектаров	6
				Технология продажи слабоалкогольных и алкогольных напитков	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			5. Продажа плодоовощных товаров	Технология продажи свежих фруктов и ягод	6
				Технология продажи свежих овощей и грибов	6
ПК1-ПК7,			6. Продажа молочных	Технология продажи молока, в т.ч. топленого и сливок	6

ОК1-ОК7			товаров	Технология продажи питьевых кисломолочных продуктов	6
				Технология продажи сметаны и сметанных продуктов	6
Итого за 2 семестр					**108**
2 курс					
				Технология продаж творога и творожных продуктов	6
				Технология продажи сыров твердых	6
				Технология продажи сыров рассольных и мягких	6
				Технология продажи плавленых сыров и сырных продуктов	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			7. Продажа консервов	Технология продажи молочных консервов	6
				Технология продажи овощных консервов	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			8. Продажа замороженных продуктов	Технология продажи мороженого	6
				Технология продажи замороженных тестяных полуфабрикатов	6
				Технология продажи замороженных овощных и фруктовых смесей	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			9. Продажа кондитерских изделий	Технология продажи печенья, пряников, вафель	6
				Технология продажи конфет и карамели	6
				Технология продажи шоколада	6
				Технология продажи тортов и пирожных	6

ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			10. Продажа пищевых жиров	Технология продажи масла сливочного и топленых жиров	6
				Технология продажи спреда и маргарина	6
				Технология продажи растительных масел	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			11. Продажа рыбных товаров	Технология продажи охлажденной рыбы и рыбных полуфабрикатов	6
				Технология продажи рыбы соленой и пресервов	6
				Технология продажи рыбы копченой, вяленой и сушеной	6
				Технология продажи икры рыбной и пресервов из нерыбных морепродуктов	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			12. Продажа яиц	Технология продажи яиц разных видов и категорий и яичных продуктов	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			13. Продажа мясных товаров	Технология продажи охлажденного мяса и мясных полуфабрикатов	6
				Технология продажи мясокопченостей	6
				Технология продажи вареных колбасных изделий	6
Итого за 3 семестр					**144**
				Технология продажи варено-копченых колбас и прочих мясных изделий	6
				Технология продажи сырокопченных колбасных изделий	6

ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			14. Продажа консервов	Технология продажи рыбных консервов	6
				Технология продажи консервов из рыбного сырья и нерыбных морепродуктов	6
				Технология продажи мясных консервов и мясорастительных консервов	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			15. Продажа замороженных продуктов	Технология продажи замороженных рыбных полуфабрикатов	6
				Технология продажи замороженных мясных полуфабрикатов	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			16. Продажа продуктов детского питания	Технология продажи продуктов прикорма	6
				Технология продажи детских каш и смесей	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			17. Продажа продуктов функционального и диетического питания	Технология продажи продуктов функционального питания	6
				Технология продажи продуктов диетического питания	6
ПК1-ПК7, ОК1-ОК7			Дифференцированный зачет	Итоговое занятие	6
Итого за 4 семестр					**72**
Итого за 2 курс					**216**
Всего по УП.02					**324**
УП.03					
3 курс					

ПК1, ПК3, ПК5 ОК1-ОК7	**ПМ.03 Эксплуатация контрольно-кассовой техники и расчеты с покупателями**	180	1. Получение вводного инструктажа по ТБ и охране труда на предприятии торговли.	1.Вводное занятие. Правила электро- и пожарной безопасности на предприятиях розничной торговли.	6
			2. Проведение устных торговых вычислений	Сокращенные приемы устных вычислений	6
				Устный подсчет стоимости покупки	6
				Сокращенные приемы процентных вычислений	6
			3. Проведение торговых вычислений на микрокалькуляторе	Приемы выполнения арифметических операций на микрокалькуляторе.	6
				Решение профессиональных задач с использованием микрокалькулятора.	6
				Подсчет стоимости покупки на микрокалькуляторе, в том числе с использованием регистров памяти	6
				Приемы розничного ценообразования. Наценки, скидки и дисконты.	6
				Решение профессиональных задач на вычисление стоимости покупок, включающих товары со скидками и дисконтами.	6
				Приемы расчета средних величин.	6
				Решение профессиональных задач с использованием средних величин.	6

				Решение профессиональных задач на определение финансовых показателей работы магазина.	6
ПК1-ПК5 ОК1-ОК7			4. Определение платежеспособности денежных знаков	Определение визуальных признаков платежеспособности банкнот	6
				Эксплуатация детектора банкнот. Действия кассира при выявлении фальшивых купюр	6
ПК1-ПК5 ОК1-ОК7			5. Кассовое обслуживание покупателей	Порядок кассового обслуживания покупателей	6
				Профессиональные приемы подсчета и выдачи сдачи	6
				Приемы проверки качества и количества товара при передаче покупателю	6
ПК1-ПК5 ОК1-ОК7			6. Работы, связанные с эксплуатацией ККТ в торговле	Подготовка рабочего места кассира к открытию кассовой смены	6
Итого за 5 семестр					**108**
				Начало работы – открытие кассовой смены	6
				Приемы работы на ККТ в течение смены. Наличный расчет	6
				Приемы работы на ККТ в течение смены. Безналичный расчет	6
				Приемы работы с возвратами и претензиями	6
				Окончание работ на ККТ. Закрытие кассовой смены	6
				Развитие навыков эксплуатации ККТ различных видов.	6
				Развитие навыков эксплуатации ККТ различных видов.	6
ПК1-			7. Настройка	Настройка функций ККТ	6

ПК5 ОК1-ОК7			ККТ и устранение неисправностей	Устранение мелких неисправностей ККТ. Подготовка ККТ к отправке в ремонт	6
ПК1-ПК5 ОК1-ОК7			8. Отчетность контролера-кассира	Подготовка денежной наличности к сдаче в главную кассу	6
				Отчет кассира-операциониста – форма КМ-6, КМ-4	6
ПК1-ПК5 ОК1-ОК7			Дифференцированный зачет	Итоговое занятие	6
Итого за 6 семестр					**72**
Всего по УП.03					**180**
Всего по учебной практике					**900**

3.2. Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров		**396**	
Вводное занятие. Правила по охране труда на предприятиях розничной торговли непродовольственными товарами. Экскурсия на предприятия торговли	1.Вводное занятие. Правила по охране труда на предприятиях розничной торговли непродовольственными товарами. Экскурсия на предприятия торговли. Ознакомление с торговым предприятием. Технологическая планировка магазина, помещения для приемки товара, хранение и подготовка товара к продаже. Ознакомление с правилами по охране труда на предприятии, пожарной безопасности, правилами санитарии и гигиены продавца.	6	3
Специализация магазинов непродовольственных товаров и методы продажи товаров. Правила работы магазина и требования, предъявляемые к продавцам	Специализация магазинов непродовольственных товаров и методы продажи товаров. Правила работы магазина и требования, предъявляемые к продавцам Мебель торговых предприятий по продаже промышленных товаров, планировка магазинов и организация рабочего места продавца	6	3
Мебель торговых предприятий по продаже промышленных товаров, планировка магазинов и организация рабочего места продавца	Изучение ассортимента торговой мебели. Потребительские свойства и назначение торговой мебели. Определение видов торговой мебели. Правила использования торгового инвентаря. Организация примерочных.	6	3
Приемка, хранение и подготовка к продаже товаров в магазинах промышленного ассортимента	Приемка по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Особенности продажи различных видов промышленных товаров.	6	3
Выкладка товаров в торговом зале и мерчандайзинг товаров	Выкладка промышленных товаров в торговом зале. Элементы мерчандайзинга при организации продаж в магазинах промышленного ассортимента товаров.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
промышленного ассортимента			
Эксплуатация подъемно-транспортного оборудования и противокражная защита товаров	Изучение видов подъемно-транспортного оборудования, используемого в магазинах промышленного ассортимента товаров, приемы эксплуатации подъемно-транспортного оборудования и организация противокражной защиты товаров	6	3
Приемы изучения покупательского спроса на товары промышленного ассортимента	Приемы изучения покупательского спроса на товары промышленного ассортимента Рекламная деятельность магазинов и другие способы стимулирования продаж Правила продажи товаров. Обмен и возврат товаров промышленного ассортимента. Диалоги с покупателями	6	3
Рекламная деятельность магазинов и другие способы стимулирования продаж	Способы рекламы товаров, приемы разработки рекламных слоганов, рекламная деятельность магазинов и другие способы стимулирования продаж	6	3
Правила продажи товаров. Обмен и возврат товаров промышленного ассортимента	Правила продажи товаров. Перечень товаров, неподлежащих обмену и возврату, решение профессиональных задач, связанных с обменом и возвратом товаров	6	3
Диалоги с покупателями	Приемы ведения диалогов с покупателями. Открытые, закрытые, альтернитивные вопросы, вопросы-связки. Начало беседы с покупателем, выявление его потребностей с использованием профессиональных вопросов.	6	3
Технология продажи женских швейных изделий.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	покупателей		
Технология продажи мужских швейных изделий.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи швейных изделий для детей.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи бельевого трикотажа.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи трикотажной одежды.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи текстильных товаров, тканей, искусственного меха и нетканых материалов на	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
метраж.	Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи одежной галантереи и товаров для рукоделия	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи мелких пушно-меховых и овчинно-шубных изделий и аксессуаров.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи шуб и пальто из пушно-мехового и овчинно-шубного сырья	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи обувных товаров (детской обуви)	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи обувных товаров (мужской и женской	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
обуви)	Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи украшений из камней и других природных материалов	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи кожгалантерейных изделий	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи парфюмерных товаров	Технология продажи парфюмерных товаров. Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи гигиенических и косметических средств	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
Технология продажи декоративной косметики	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи товаров бытовой химии (моющих средств)	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи товаров бытовой химии (лакокрасочных изделий)	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи посудных товаров (металлоизделий)	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи стеклянной и керамической посуды и кухонной утвари	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи хозяйственных	Изучение ассортимента товаров. Определение	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
товаров из полимеров, стекла и керамики.	качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи металлохозяйственных товаров.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи сантехнических товаров	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи строительных товаров (для бытового строительства).	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи строительных товаров (для наружных отделочных работ).	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи строительных товаров (для	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
внутренних отделочных работ).	продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи корпусной мебели, мебельных изделий и зеркал	Технология продажи корпусной мебели, мебельных изделий и зеркал. Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи мягкой мебели и мебельных изделий	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи ковров, ковровых изделий	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи интерьерной галантереи	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи электропроводки и осветительных	Технология продажи электропроводки и осветительных приборов. Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
приборов	Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи электробытовой техники и приборов	Технология продажи электропроводки и осветительных приборов. Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи электронной бытовой техники	Технология продажи электропроводки и осветительных приборов. Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи канцелярских товаров	Технология продажи канцелярских товаров. Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи школьно-письменных принадлежностей	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи компьютерной техники и оргтехнических товаров	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи фототоваров и расходных материалов для фоторабот	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи книжных товаров и печатной продукции	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи видео- и звукозаписей	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи музыкальных товаров	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Технология продажи детских товаров	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи игрушек	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи изделий народных художественных промыслов (НХП)	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи сувенирной продукции.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
Технология продажи спортивных товаров	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи туристических товаров	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи товаров для охоты	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи для рыбалки	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи автомобилей и мотовелотехники.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	покупателей		
Технология продажи запчастей для автомотовелотехники.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи автохимии.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи зоотоваров.	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи ювелирных изделий	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей	6	3
Технология продажи часов	Изучение ассортимента товаров. Определение качества и дефектов. Подготовка товаров к продаже. Приемка товаров по количеству и качеству. Товаросопроводительная документация.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	Рекомендации покупателям, подбор аналогичных и взаимозаменяемых товаров. Обслуживание покупателей		
Итоговое занятие.	Дифференцированный зачет. Выполнение индивидуальных практических работ в торговом зале и местах хранения и подготовки товаров к продаже. Продажа товаров и консультирование покупателей.	6	3
Итого по ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров		**396**	
ПМ.02 Продажа продовольственных товаров		**324**	
1.Вводное занятие. Правила по охране труда на предприятиях розничной торговли.	Роль производственного обучения в формировании навыков эффективного и качественного труда. Ознакомление с торговым предприятием. Технологическая планировка магазина, помещения для приемки товара, хранение и подготовка товара к продаже. Ознакомление с правилами по охране труда на предприятиях розничной торговли, пожарной безопасности, правилами санитарии и гигиены продавца.	6	3
Специализация магазинов продовольственных товаров и методы продажи товаров	Изучение специализации магазинов продовольственных товаров, ознакомление с работой универсамов. Ознакомление с различными видами продаж товаров, определение преимуществ и недостатков магазинов самообслуживания и магазинов, осуществляющих продажу товаров через прилавок.	6	3
Правила работы продуктовых магазинов и требования, предъявляемые к продавцам	Ознакомление с правилами работы магазина, с требованиями, предъявляемыми к продавцам продовольственных товаров, к профессиональным навыкам и компетенциям. Требования по охране труда и безопасности на рабочем месте.	6	3
Организация рабочего места продавца и эксплуатация	Эксплуатация контрольно-весового оборудования. Эксплуатация механического и немеханического оборудования и инвентаря. Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
торгово-технологического оборудования	Соблюдение правил санитарии и гигиены. Соблюдение правил техники безопасности и охраны труда		
Приемка товаров в магазине, хранение и подготовка к продаже.	Ознакомление правил приемки товаров в магазине по количеству и качеству, обеспечение надлежащих условий хранения товаров в складских и подсобных помещениях, предпродажная подготовка товаров, растаривание, нарезка, фасовка и.т.п.	6	3
Выкладка товаров в торговом зале и мерчандайзинг продовольственных товаров	Знакомство с планограммами выкладки товаров в торговом зале, использование планограмм в работе продавца, размещение информации об акциях и распродажах в соответствии с правилами мерчандайзинга. Изучение расположения горячих точек в торговом зале и размещения товаров в прикассовой зоне.	6	3
Технология продажи хлеба и хлебобулочных изделий	Ознакомление с видами, классификацией и ассортиментом хлеба и хлебобулочных изделий. Определение качества и дефектов. Изучение новых видов хлеба и хлебобулочных изделий. Условия хранения и сроки реализации. Товаросопроводительная документация. Приемка по количеству и качеству. Предпродажная подготовка. Выкладка в торговом зале. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи сухаробараночных изделий	Ознакомление с видами, классификацией и ассортиментом сухаробараночных изделий. Определение качества и дефектов. Условия хранения и сроки реализации. Товаросопроводительная документация. Приемка по количеству и качеству. Предпродажная подготовка. Выкладка в торговом зале. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи муки, круп и макаронных изделий	Ознакомление с видами круп, муки, макаронных изделий в магазине. Требования к качеству, виды фасовки и упаковки. сроки хранения. Подготовка круп, муки, макаронных изделий к продаже.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	Выкладка в торговом зале. Рекомендации покупателям.		
Технология продажи соусов, приправ, пряностей	Изучение ассортимента соусов, приправ и специй. Требования к качеству упаковки, маркировка, условия и сроки хранения, соблюдение товарного соседства. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям. Подготовка к продаже и правила продажи.	6	3
Технология продажи чая и кофе	Изучение ассортимента чая и кофе. Требования к качеству упаковки, маркировка, условия и сроки хранения, соблюдение товарного соседстваТоваросопроводительная документация. Рекомендации покупателям. Подготовка к продаже и правила продажи.	6	3
Технология продажи безалкогольных напитков в т.ч. соков и нектаров	Изучение ассортимента воды, соков, сокосодержащих напитков. Требования к качеству упаковки, маркировка, условия и сроки хранения, соблюдение товарного соседства. Товаросопроводительная документация. Рекомендации покупателям. Подготовка к продаже и правила продажи.	6	3
Технология продажи слабоалкогольных и алкогольных напитков	Ознакомление с ассортиментом слабоалкогольных и алкогольных напитков. Требования к качеству упаковки, маркировка, условия и сроки хранения. Товаросопроводительная документация, особенности продажи и рекомендации покупателям. Подготовка к продаже и правила продажи.	6	3
Технология продажи свежих фруктов и ягод	Технология продажи свежих фруктов и ягод. Показатели качества, дефекты, условия хранения, транспортирование. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, соблюдение правил санитарии и гигиены. Сроки реализации. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи свежих овощей и	Технология продажи свежих овощей, плодов и грибов. Показатели качества, дефекты, условия	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
грибов	хранения, транспортирование. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, соблюдение правил санитарии и гигиены. Сроки реализации. Рекомендации покупателям.		
Технология продажи молока, в т.ч. топленого и сливок	Изучение видов, ассортимента молока, сливок. Ознакомление с видами расфасовки. Маркировка молока и сливок, товаросопроводительная документация. Условия транспортировки сроки и условия хранения, реализации. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи питьевых кисломолочных напитков	Изучение видов, ассортимента кисломолочных напитков (кефира, ряженки, простокваши, йогурта и др.) Распознавание видов молочнокислых напитков по видам закваски и вкусовым особенностям. Ознакомление с видами расфасовки. Маркировка, товаросопроводительная документация. Условия транспортировки сроки и условия хранения, реализации. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи сметаны и сметанных продуктов	Изучение видов, ассортимента сметаны и сметанных продуктов. Ознакомление с видами расфасовки. Маркировка, товаросопроводительная документация. Условия транспортировки сроки и условия хранения, реализации. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продаж творога и творожных продуктов	Изучение видов, ассортимента творога, творожных изделий и др. творожных продуктов. Ознакомление с видами расфасовки. Маркировка, товаросопроводительная документация. Условия транспортировки сроки и условия хранения, реализации. Рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи сыров твердых	Изучение видов, сортов твердого сыра. Распознавание видов сыров по внешним признакам и органолептическим показателям. Определение качества, недопустимые пороки. Упаковка, маркировка и хранение сыров. Эксплуатация упаковочно-фасовочного оборудования и машин для	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	нарезки. Подготовка к продаже и выкладка сыров в торговом зале. Рекомендации покупателям		
Технология продажи сыров рассольных и мягких	Изучение видов, сортов мягких и рассольных сыров и сырных продуктов. Распознавание видов сыров по внешним признакам и органолептическим показателям. Определение качества, недопустимые пороки. Упаковка, маркировка и хранение сыров. Эксплуатация упаковочно-фасовочного оборудования. Подготовка к продаже и выкладка сыров в торговом зале. Рекомендации покупателям	6	3
Технология продажи плавленых сыров и сырных продуктов	Изучение видов плавленых сыров и сырных продуктов. Определение качества, сыров и сырных продуктов по внешним признакам и органолептическим показателям. Упаковка, маркировка и хранение сыров. Эксплуатация упаковочно-фасовочного оборудования. Подготовка к продаже и выкладка сыров в торговом зале. Рекомендации покупателям	6	3
Технология продажи молочных консервов	Изучение видов, ассортимента молочных консервов. Ознакомление с видами расфасовки и упаковки. Чтение маркировки, товаросопроводительная документация. Условия транспортировки сроки и условия хранения, реализации. Рекомендации покупателям.		3
Технология продажи овощных консервов	Изучение ассортимента, показателей качества овощных консервов. Тара и упаковка, маркировка, сроки хранения и реализации. Товаросопроводительная документация. Выкладка в торговом зале. Рекомендации покупателям	6	3
Технология продажи мороженого	Изучение видов, ассортимента мороженного. Ознакомление с видами расфасовки и упаковки. Чтение маркировки, товаросопроводительная документация. Условия транспортировки сроки и условия хранения, реализации. Рекомендации	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	покупателям.		
Технология продажи замороженных тестяных полуфабрикатов	Изучение ассортимента замороженных тестяных полуфабрикатов. Товаросопроводительная документация. Сроки и условия хранения и реализации. Правила использования торгового инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи замороженных овощных и фруктовых смесей	Изучение ассортимента замороженных овощных и фруктовых смесей и полуфабрикатов. Товаросопроводительная документация. Сроки и условия хранения и реализации. Правила использования торгового оборудования и инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи печенья, пряников, вафель	Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий (печенья, пряников, вафель). Приемка по количеству и качеству. Упаковка, маркировка, условия, сроки хранения и реализации. Подготовка к продаже и продажа изделий. Рекомендации покупателям. Особенности продажи диетических и лечебных кондитерских изделий.	6	3
Технология продажи конфет и карамели	Изучение ассортимента конфет и карамели. Новые виды. Определение доброкачественности. Состав, упаковка, маркировка, хранение, подготовка к продаже, рекомендации покупателям. Особенности продажи диетических и лечебных конфет и карамели.	6	3
Технология продажи шоколада	Изучение ассортимента шоколада и шоколадных изделий. Определение доброкачественности. Состав, упаковка, маркировка, хранение, подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи тортов и пирожных	Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий (тортов и пирожных). Приемка по количеству и качеству. Упаковка, маркировка, условия, сроки хранения и реализации. Подготовка к продаже и продажа изделий. Рекомендации	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	покупателям.		
Технология продажи масла сливочного и топленых жиров	Изучение ассортимента, пищевой ценности масло сливочного и топленых жиров. Изучение способов упаковки, маркировки, хранения и сроков реализации. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи растительных масел	Изучение ассортимента, пищевой ценности растительных масел. Изучение способов упаковки, маркировки, хранения и сроков реализации. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи спреда и маргарина	Изучение ассортимента, потребительских свойств спреда и маргарина. Изучение способов упаковки, маркировки, хранения и сроков реализации. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи охлажденной рыбы и рыбных полуфабрикатов	Изучение ассортимента, пищевой ценности рыбных товаров. Приемка рыбы охлажденной и рыбных полуфабрикатов по количеству и качеству. Изучение способов хранения и сроков реализации. Соблюдение правил санитарии и гигиены, безопасных приёмов труда, правила использования торгового инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи рыбы соленой и пресервов	Изучение ассортимента, пищевой ценности рыбы соленой и рыбных пресервов. Определение качества рыбных товаров. Изучение способов упаковки, маркировки, хранения и сроков реализации. Соблюдение правил санитарии и гигиены, безопасных приёмов труда, правила использования торгового инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи рыбы копченой, вяленой и сушеной	Изучение ассортимента, пищевой ценности рыбы копченой, вяленой, сушеной. Определение качества рыбных товаров. Изучение способов упаковки, маркировки, хранения и сроков реализации. Соблюдение правил санитарии и гигиены,	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
	безопасных приёмов труда, правила использования торгового инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.		
Технология продажи икры рыбной и пресервов из нерыбных морепродуктов	Изучение ассортимента икры рыбной и пресервов из нерыбных морепродуктов. Изучение способов упаковки, маркировки. Соблюдение сроков и условий хранения и реализации. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи яиц разных видов и категорий и яичных продуктов	Изучение ассортимента, пищевой ценности яиц и яичных продуктов. Требования к качеству. Эксплуатация оборудования для проверки качества яиц. Условия и сроки хранения и реализации. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи охлажденного мяса и мясных полуфабрикатов	Изучение ассортимента, пищевой ценности мяса и мясных полуфабрикатов. Правила разделки туш. Приемка по количеству и качеству. Определение качества мясных товаров. Сроки хранения и реализации. Соблюдение правил санитарии и гигиены, безопасных приёмов труда, правила использования торгового инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи мясокопченостей	Изучение ассортимента, пищевой ценности мясокопченостей. Сроки хранения и реализации. Соблюдение правил санитарии и гигиены, безопасных приёмов труда, правила использования торгового инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи вареных колбасных изделий	Изучение ассортимента, пищевой ценности, качества вареных колбас и колбасных изделий. Сроки хранения и реализации. Использование торгового инвентаря и соблюдение правил санитарии и гигиены. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
Технология продажи варено-копченых колбас и прочих мясных изделий	Изучение ассортимента, пищевой ценности варено-копченых колбасных изделий, паштетов, зельцев, студней и др. гастрономических мясных товаров. Сроки хранения и реализации. Использование торгового инвентаря и соблюдение правил санитарии и гигиены. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи сырокопченных колбасных изделий	Изучение ассортимента, пищевой ценности сырокопченых колбас. Сроки хранения и реализации. Использование торгового инвентаря и соблюдение правил санитарии и гигиены. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи рыбных консервов	Эксплуатация холодильного и морозильного оборудования. Соблюдение правил санитарии и гигиены. Соблюдение правил техники безопасности	6	3
Технология продажи консервов из рыбного сырья и нерыбных морепродуктов	Изучение ассортимента, показателей качества консервов из рыбного сырья и нерыбных морепродуктов. Тара и упаковка, маркировка, сроки хранения и реализации. Товаросопроводительная документация. Выкладка в торговом зале. Рекомендации покупателям	6	3
Технология продажи мясных и мясорастительных консервов	Изучение ассортимента, показателей качества мясных и мясорастительных консервов. Тара и упаковка, маркировка, сроки хранения и реализации. Товаросопроводительная документация. Выкладка в торговом зале. Рекомендации покупателям	6	3
Технология продажи замороженных рыбных полуфабрикатов	Изучение ассортимента замороженных рыбных полуфабрикатов. Товаросопроводительная документация. Сроки и условия хранения и реализации. Правила использования торгового оборудования и инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи замороженных мясных	Изучение ассортимента замороженных мясных и мясорастительных полуфабрикатов. Товаросопроводительная документация. Сроки и	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
полуфабрикатов	условия хранения и реализации. Правила использования торгового оборудования и инвентаря. Подготовка к продаже, рекомендации покупателям.		
Технология продажи продуктов прикорма	Изучение ассортимента, требований к качеству и пищевой ценности продуктов прикорма детей первого года жизни. Условия и сроки хранения. Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи детских каш и смесей	Изучение ассортимента, требований к качеству и пищевой ценности детских каш и смесей. Условия и сроки хранения. Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи продуктов функционального питания	Изучение ассортимента, требований к качеству и пищевой ценности продуктов функционального питания. Условия и сроки хранения. Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, рекомендации покупателям.	6	3
Технология продажи продуктов диетического питания	Изучение ассортимента, требований к качеству и пищевой ценности диетических продуктов. Условия и сроки хранения. Подготовка к продаже, выкладка в торговом зале, рекомендации покупателям.	6	3
Итоговое занятие	Дифференцированный зачет. Выполнение индивидуальных практических работ в торговом зале и местах хранения и подготовки товаров к продаже. Продажа товаров и консультирование покупателей.	6	3
Итого по ПМ.02 Продажа продовольственных товаров		**324**	
ПМ.03 Эксплуатация контрольно-кассовой техники и расчеты с покупателями		**180**	
1.Вводное занятие. Правила электро- и пожарной безопасности на предприятиях розничной торговли.	Роль учебной практики в формировании навыков эффективного и качественного труда контролера-кассира. Ознакомление с правилами по пожарной и электробезопасности, по охране труда на рабочем месте контролера-кассира.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
Сокращенные приемы устных вычислений	Развитие навыков устного счета. Способы сокращенного сложения, вычитания. Подсчет количества товара. Способы сокращенного умножения деления. Подсчет стоимости товара.	6	3
Устный подсчет стоимости покупки	Устные вычисления стоимости покупки, измеряемой целыми единицами товара. Устные вычисления стоимости покупки, состоящей из долей килограмма или метра. Устные вычисления стоимости покупки с применением способа округления.	6	3
Сокращенные приемы процентных вычислений	Развитие навыков устного счета. Освоение приемов устного вычисления процентов.	6	3
Приемы выполнения арифметических операций на микрокалькуляторе.	Освоение функций профессионального экономического калькулятора. Отработка навыков выполнения расчетов на калькуляторе. Упражнения на скорость.	6	3
Решение профессиональных задач с использованием микрокалькулятора.	Вычисление стоимости покупки, состоящей из целых единиц товара, долей килограмма или метра с использованием калькулятора. Упражнения на скорость.	6	3
Подсчет стоимости покупки на микрокалькуляторе, в том числе с использованием регистров памяти	Вычисление стоимости покупки с использованием регистров памяти. Решение профессиональных задач на вычисление стоимости покупок с использованием калькулятора.	6	3
Приемы розничного ценообразования. Наценки, скидки и дисконты.	Вычисление розничных цен на товары. Вычисление величины розничной торговой наценки. Определение конечных розничных цен на товары с учетом политики гибкого ценообразования.	6	3
Решение профессиональных задач на вычисление стоимости покупок,	Формирование заявок на закупку товара у поставщика. Оформление накладных на поступление товара по закупочным и розничным ценам.Решение профессиональных задач на вычисление стоимости	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
включающих товары со скидками и дисконтами.	покупок, включающих товары со скидками и дисконтами.		
Приемы расчета средних величин.	Расчет средних величин. Средняя арифметическая, средняя гармоническая, средняя хронологическая. Определение средних цен на поступившие товары.	6	3
Решение профессиональных задач с использованием средних величин.	Определение среднего % наценки по накладной на поставку товаров. Определение среднего объема продаж в розничном магазине за период. Определение уровня средней заработной платы продавца, контролера-кассира	6	3
Решение профессиональных задач на определение финансовых показателей работы магазина.	Определение прибыли торгового предприятия за период. Определение финансового результата от продажи поступившего товара по накладной. Определение фактического % выполнения плана продаж за период. Определение коэффициента товарооборачиваемости и времени товарного обращения (в днях) на торговом предприятии	6	3
Определение визуальных признаков платежеспособности банкнот	Отработка навыков определения платежеспособности денежных знаков, предъявляемых покупателем к оплате.	6	3
Эксплуатация детектора банкнот. Действия кассира при выявлении фальшивых купюр	Приемы эксплуатации детектора банкнот. Отработка действий при обнаружении фальшивых купюр	6	3
Порядок кассового обслуживания покупателей	Ролевая игра «Контролер-кассир – Покупатель». Отработка навыков обслуживания покупателей	6	3
Профессиональные приемы подсчетаи выдачи сдачи	Приемы подсчета сдачи. Упражнения на правильность и скорость.	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
Приемы проверки качества и количества товара при передаче покупателю	Ролевая игра «Контролер-кассир – Покупатель». Отработка навыков проверки качества и количества товара при передаче покупателю. Упражнения на развитие памяти и внимательности.	6	3
Подготовка рабочего места кассира к открытию кассовой смены	Инструктаж на рабочем месте контролера-кассира. Отработка действий по подготовке рабочего места к открытию кассовой смены.	6	3
Начало работы – открытие кассовой смены	Ролевая игра «Контролер-кассир – Старший кассир – администратор». Проведение операций подготовки ККТ к работе, открытия смены.	6	3
Приемы работы на ККТ в течение смены. Наличный расчет	Ролевая игра «Продавец – покупатель». Оформление покупок с использованием ККТ различных видов	6	3
Приемы работы на ККТ в течение смены. Безналичный расчет	Ролевая игра «Продавец – покупатель». Оформление покупок с использованием ККТ различных видов в заданном интервале времени.	6	3
Приемы работы с возвратами и претензиями	Ролевая игра «Контролер-кассир – Старший кассир – Покупатель». Проведение операций по обработке претензий к покупке в течение смены, работа с претензиями после закрытия кассовой смены, оформление возврата товара от покупателя	6	3
Окончание работ на ККТ. Закрытие кассовой смены	Ролевая игра «Контролер-кассир – Старший кассир – администратор». Проведение операций закрытия кассовой смены.	6	3
Развитие навыков эксплуатации ККТ различных видов.	Ролевая игра «Контролер-кассир – Старший кассир – Покупатель». Проведение операций обслуживания покупателя, работа с претензиями к покупке в течение смены, работа с претензиями после закрытия кассовой смены, оформление возврата товара от покупателя	6	3

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объём часов	Уровень освоения
Развитие навыков эксплуатации ККТ различных видов.	Ролевая игра «Контролер-кассир – Старший кассир – Покупатель». Проведение операций обслуживания покупателя, работа с претензиями к покупке в течение смены, работа с претензиями после закрытия кассовой смены, оформление возврата товара от покупателя	6	3
Настройка функций ККТ	Документация ККТ. Освоение сервисных функций ККТ. Настройка параметров работы ККТ различных видов.	6	3
Устранение мелких неисправностей ККТ. Подготовка ККТ к отправке в ремонт	Приемы устранения неисправностей различных видов ККТ. Подготовка документации для передачи ККТ в ремонт	6	3
Подготовка денежной наличности к сдаче в главную кассу	Приемы подсчета наличности в кассе. Упражнения на правильность и скорость	6	3
Отчет кассира-операциониста – форма КМ-6, КМ-4	Оформление отчетности контролера-кассира. Форма КМ-3, КМ-6, КМ-4. Проверка правильности ведения документации. Само- и взаимоконтроль.	6	3
Итоговое занятие	Выполнение комплексного индивидуального задания по торговым вычислениям и работе с ККТ	6	3
Итого по ПМ.03 Эксплуатация контрольно-кассовой техники и расчеты с покупателями		**180**	
Всего по учебной практике		**900**	

Внутри каждого профессионального модуля указываются темы. По каждой теме описывается содержание учебного материала в дидактических единицах. Объем часов определяется по каждой позиции столбца 3 (отмечено звездочкой). Уровень освоения проставляется напротив дидактических единиц в столбце 4 (отмечено двумя звездочками **).*

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие лабораторий: торгово-технологического оборудования, учебный магазин, а также заключенных договоров с торговыми предприятиями на проведение учебной практики обучающихся. Базовым предприятием при прохождении учебной практики является магазин «Пятерочка» п. Кшенский (ООО «Агроторг»). Выполнение учебных заданий осуществляется также на базе магазинов ПО «Советское» п. Кшенский.

Оснащение:

Лаборатория торгово-технологического оборудования, учебный магазин

1.Оборудование:

витрины для выкладки товаров, компьютер с ПО «Управление торговлей», принтер-этикеток, сканеры штрих-кодов, pos-терминалы, чекопечатающие машины, весы торговые электронные, с печатью этикеток, шкально-гирные и циферблатные

2. Инструменты и приспособления:

Калькуляторы, торговый инвентарь, образцы товаров, образцы упаковок

3. Средства обучения:

Учебно-методический комплект, компьютер с подключенной документ-камерой, интерактивным планшетом, принтер для печати документов, видеопроектор, плакаты, стенды («Мы в профессии», «Уголок покупателя», «Информация»)

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения и преподавателями профессионального цикла.

Характер проведения практики – рассредоточенный

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой, обучающихся имеют высшее и среднее профессиональное образование по профилю профессии и проходят обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

Носова Елена Дмитриевна, мастер производственного обучения, образование среднее специальное. Стаж работы 21 год. Прошла стажировку в магазинах ПО «Советское» п.Кшенский, магазин «Пятерочка» п. Кшенский (ООО «Агроторг»).

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ 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 **(освоенные умения в рамках ВПД)**	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
ВПД Продажа продовольственных товаров - идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); - устанавливать градации качества пищевых продуктов; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознать дефекты пищевых продуктов; - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; - рассчитывать энергетическую ценность продуктов; - производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования; использовать в техническом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;	Выполнение практических работ
ВПД Продажа непродовольственных товаров - Идентифицировать товары различных товарных групп; - консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; - оценивать качество по органолептическим показателям; - идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; - производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования; - производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;	Выполнение практических работ

ВПД Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями - осуществлять подготовку ККТ различных видов к работе; - работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – pos-терминалах), фискальных регистраторах; - устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; - распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; - осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; - оформлять документы по кассовым операциям; соблюдать правила техники безопасности.	Выполнение практических работ