

Филиал бюджетного профессионального образовательного учреждения
Омской области «Москаленский профессиональный техникум» в с. Элита

РАССМОТРЕНО
на заседании ПЦК
Юр О.Ю.
Протокол №6
от 28 мая 2024 г.

СОГЛАСОВАННО

УТВЕРЖДАЮ
Директор
_____ Н.В.
Кудрявцев
____.____.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС) по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии: 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Организация-разработчик: филиал бюджетного профессионального образовательного учреждения Омской области «Москаленский профессиональный техникум» в селе Элита

Разработчики:

Елесина Е.Б – Зав. производственной практикой.

Юдина Т.Н. – мастер п/о БПОУ МПТ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Продажа продовольственных товаров

1.1.Цели учебной практики

Целями учебной практики является

- закрепление и совершенствование приобретённых в процессе обучения профессиональных умений и навыков по изучаемой профессии;
- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

Уметь:

- Оценивать качество по органолептическим показателям;
- Консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- Расшифровать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- Производить взвешивание товаров отдельных товарных групп;
- Идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных товаров);
- Устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- Оценивать качество по органолептическим показателям;
- Распознавать дефекты пищевых продуктов;
- Создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- Рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- Использовать в технологическом процессе механическое, технологическое оборудование;
- Соблюдать правила техники безопасности;

Знать:

- Факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- Назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- Закон о защите прав потребителей;
- Правила охраны труда;
- Классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- Ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- Показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- Дефекты продуктов;
- Особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- Закон о защите прав потребителей;
- Правила охраны труда;

1.2. Задачи учебной практики

Задачами учебной практики являются:

- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности;

- освоение обучающимися профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей учебно-производственной среде в образовательном учреждении или в торговых предприятиях.

1.3.Место учебной практики в структуре ПООП

Обязательным условием освоения программы учебной практики является изучение МДК и дисциплин профессионального цикла: МДК 02.01 «Продажа продовольственных товаров ; «Основы бухгалтерского учета»; « Основы деловой культуры»; «Организация и технология розничной торговли»; «Санитария и гигиена»; «Основы экономики»; «Безопасность жизнедеятельности»; использование в образовательном процессе активных форм проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, анализа производственных ситуаций.

1.4.Формы проведения учебной практики: практическая работа.

1.5.Место и время проведения учебной практики:

Занятия по учебной практике в учебном магазине продовольственных товаров с использованием контрольно-кассовой техники, весоизмерительного оборудования. Время занятий 6 академических часов. Расписание соответствует внутреннему распорядку.

1.6.Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения учебной практики

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
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 2.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ПК 2.7	Изучать спрос покупателей.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести

	ответственность за результаты своей работы.
ОК 4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ОК 8	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1Общая трудоемкость учебной практики составляет 330часов.

Наименование разделов учебной практики	Виды работ на практике включая самостоятельную работу обучающихся, курсовая работа	Кол-во часов	Форма контроля	Уровень усвоения
Раздел 1 ПМ. 02. Организация торгово-технологического процесса по продаже продовольственных товаров.	1.Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов.	6	Практическая работа	2,3
	2.Оценка качества товаров органолептическим методом.	6	Практическая работа	
	3.Ознакомление с нормами списания товарных потерь.	6	Практическая работа	
	4.Подготовка к продаже и продажа крупы.	6	Практическая работа	
	5.Подготовка к продаже и продажа муки.	6	Практическая работа	
	6.Подготовка к продаже и продажа хлеба .	6	Практическая работа	
	7.Подготовка к продаже и продажа бараночных изделий	6	Практическая работа	
	8.Подготовка к продаже и продажа макаронных изделий.	6	Практическая работа	
	9.Подготовка к продаже и продажа овощей.	6	Практическая работа	
	10.Подготовка к продаже и продажа плодов.	6	Практическая работа	
	11.Подготовка к продаже и продажа грибов	6	Практическая работа	
	12.Подготовка к продаже и продажа чая и чайных напитков.	6	Практическая работа	
	13.Подготовка к продаже и продажа кофе и кофейных напитков.	6	Практическая работа	

14.Подготовка к продаже и продажа пряностей	6	Практическая работа
15.Подготовка к продаже и продажа приправ.	6	Практическая работа
16.Подготовка к продаже и продажа алкогольных напитков.	6	Практическая работа
17.Подготовка к продаже и продажа безалкогольных напитков.	6	Практическая работа
18.Подготовка к продаже и продажа фруктово-ягодных кондитерских изделий .	6	Практическая работа
19.Подготовка к продаже и продажа шоколада.	6	Практическая работа
20.Подготовка к продаже и продажа мучных кондитерских изделий.	6	Практическая работа
21.Подготовка к продаже и продажа конфетных изделий.	6	Практическая работа
22.Подготовка к продаже и продажа халвы и восточных сладостей.	6	Практическая работа
23.Подготовка к продаже и продажа молочных товаров.	6	Практическая работа
24.Подготовка к продаже и продажа молочной консервы.	6	Практическая работа
25.Подготовка к продаже и продажа кисломолочных продуктов.	6	Практическая работа
26.Подготовка к продаже и продажа мороженого.	6	Практическая работа
27.Подготовка к продаже и продажа плавленых сыров	6	Практическая работа
28.Подготовка к продаже и продажа мягких и сычужных сыров .	6	Практическая работа
29.Подготовка к продаже и продажа растительных жиров	6	Практическая работа
30.Подготовка к продаже и продажа маргарина.	6	Практическая работа
31.Подготовка к продаже и продажа кулинарных жиров.	6	Практическая работа

32.Подготовка к продаже и продажа мясных товаров.	6	Практическая работа
33.Подготовка к продаже и продажа мясных полуфабрикатов .	6	Практическая работа
34.Подготовка к продаже и продажа мясных копченостей.	6	Практическая работа
35.Подготовка к продаже и продажа колбасных изделий.	6	Практическая работа
36.Подготовка к продаже и продажа яичных товаров.	6	Практическая работа
37.Подготовка к продаже и продажа живой и охлажденной рыбы .	6	Практическая работа
38.Подготовка к продаже и продажа соленой рыбы .	6	Практическая работа
39.Подготовка к продаже и продажа копченой рыбы	6	Практическая работа
40.Подготовка к продаже и продажа икры.	6	Практическая работа
41.Подготовка к продаже и продажа рыбной консервы и пресервы.	6	Практическая работа
42.Размещать и выкладывать товары по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы.	6	Практическая работа
43.Размещать и выкладывать товары по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы.	6	Практическая работа
44.Обслуживание покупателей: предлагать и показывать товары, помогать в их выборе, консультировать покупателей.	6	Практическая работа
45.Обслуживание покупателей: предлагать и показывать товары, помогать в их выборе, консультировать покупателей.	6	Практическая работа
46.Подготовка товара к инвентаризации. Правила проведения инвентаризации.	6	Практическая работа

	47.Подготовка товара к инвентаризации. Правила проведения инвентаризации.	6	Практическая работа	
	48.Составление и оформление подарочных и праздничных наборов.	6	Практическая работа	
	49.Составление и оформление подарочных и праздничных наборов.	6	Практическая работа	
Раздел 2. ПМ.02 Эксплуатация торгового оборудования	50.Техника безопасности при работе с механическим и тепловым оборудованием.	6	Практическая работа	2,3
	51.Формирование умений и навыков при работе на машинах для измельчения продуктов.	6	Практическая работа	
	52.Формирование умений и навыков при работе на упаковочном оборудовании.	6	Практическая работа	
	53.Формирование умений и навыков при работе на кофеварочных аппаратах.	6	Практическая работа	
	54.Формирование умений и навыков при работе с холодильным оборудованием ,со средствами малой механизации, конвейерах.	6	Практическая работа	
	55.Дифференцированный зачёт.	6	Практическая работа	
	Всего	330		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Образовательные технологии, используемые на учебной практике

Информационно-коммуникационные, практико-ориентированное обучение, групповые формы обучения.

3.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся на учебной практике

Учебно – производственные работы:

1. Организация рабочего места продавца:
 - а) проверка исправности торгового инвентаря;
 - б) размещение товаров по группам, видам, сортам.
2. Приемка и технология хранения товаров в условиях магазина:
 - а) расшифровка маркировки на внешней и внутренней упаковке товара;
 - б) приёмка товаров по количеству;
 - в) приёмка товаров по качеству.
3. Подготовка к продаже и продажа:
 - а) зерновых культур и продуктов их переработки;
 - б) овощей и плодов;
 - в) вкусовых товаров;
 - г) кондитерских изделий;
 - д) молочных товаров;
 - е) мясных товаров.
4. Эксплуатация торгового оборудования:
 - а) холодильного;
 - б) средств малой механизации.

3.3 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной практики

Основная литература

1. Барановский В.А. Рубцова Л.И. Тимофеева В.А. Продавец: Учебное пособие для учащихся проф. Училищ и лицеев. Изд.4-е:-Ростовн/д: изд-во «Феникс» 2004г.-480с
2. Никифорова Н.С.Товароведение продовольственных товаров: Рабочая тетрадь для НПО/ Издательский центр «Академия»,2004г.-96с.
3. Новикова А.М. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. Для нач. проф. Образования/А.М. Новикова, Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова. Обр.издат2001-480с.
4. Отосина В.Н. Практические работы по товароведению продовольственных товаров/ серия «Учебники и учебные пособия».-Ростов н/Д: «Феникс»,2003-228с.
5. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров-Ростов н/Д: «Феникс»,2003. Изд.3-е-448с.

Дополнительная литература

1. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия.Учебное пособие.-Ростов н\Д: «Феникс»,2001-192с. (серия «Учебники 21 века»)

Интернет источники

www.consultant.ru
www.garant-park.ru
www.vsegost.com
www.znaytovar.ru

www.gsen.ru – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;
[www, retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
[www, reteilerclub, ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер-розница

3.4. Материально-техническое обеспечение учебной практики

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебного магазина продовольственных товаров.

Оборудование учебного магазина продовольственных товаров:

- рабочие места по количеству студентов;
- витрины, горки, стеллажи, прилавки;
- электронные весы; торговый инвентарь;
- контрольно-кассовая техника АТОЛ 30Ф.

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА

4.1.Формы промежуточной аттестации (по итогам практики): дифференцированный зачёт.

4.2 Методическое сопровождение предусмотренных форм и методов контроля и оценки деятельности обучающихся

Результаты(освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Соблюдение инструкции «О приемки продукции и товаров народного потребления по количеству и качеству», при осуществлении приемки товаров; -соответствие поступивших товаров сопроводительным документам;	Экспертное наблюдение и оценка выполнения практических работ.
ПК2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	- соблюдение технологической последовательности при подготовке, размещении и выкладке товаров; - выполнение требований инструкций по пользованию торгово-технологического оборудования; - соблюдение правил мерчендайзинга при размещении и выкладке товаров в торговом зале (учебном магазине);	Экспертное наблюдение и оценка выполнения практических работ.
ПК2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	- соблюдение правил консультирования и предоставления клиентам информации об условиях продаж и ассортименте продукции торгового предприятия;	Экспертное наблюдение и оценка выполнения практических работ.
ПК2.4.Соблюдать условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых продуктов.	- соблюдение требований к условиям хранения; - соответствие сроков годности, хранения и реализации, маркировки потребительского товара;	Экспертное наблюдение и оценка выполнения практических работ.
ПК2.5.Осуществлять	- выполнение требований	Экспертное наблюдение и

эксплуатацию торгово-технологического оборудования.	инструкций и правил техники безопасности в ходе эксплуатации торгово-технологического оборудования;	оценка выполнения практических работ.
ПК2.6.Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	- соблюдение правил сохранности ТМЦ в соответствии с маркировкой товаров; - соблюдение правил оформления маркировки товаров в соответствии с требованиями ГОСТа;	Экспертное наблюдение и оценка выполнения практических работ.
ПК2.7Изучать спрос покупателей.	- соответствие простейших опросных анкет по сбору количественной и качественной информации целям и задачам опроса; - соблюдение правил формирования ассортимента, на основе собранной информации о спросе на товар;	Экспертное наблюдение и оценка выполнения практических работ.

Оценка индивидуальных образовательных достижений студентов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии универсальной шкалой(таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл(отметка)	Вербальный аналог
90-100	5	отлично
80-89	4	хорошо
70-79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	неудовлетворительно