

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Владимирской области
«Владимирский индустриальный колледж»

«Согласовано»
Исполнительный директор
ООО «ВладЭнергоремонт»

П.А. Богомолов

«Утверждаю»
Директор ГБПОУ ВО «ВИК»

А.Н. Уланов
Приказ от 31.08.2019 г. № 24 -О

Рабочая программа
учебной практики
по профессии
38.01.02 Продавец, контролёр – кассир.

Квалификация:

12965 Контролер-кассир
17351 Продавец непродовольственных товаров
17353 Продавец продовольственных товаров

Рабочая программа учебной практики.

Программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих СПО по профессии **38.01.02. Продавец, контролер-кассир.**

Организация-разработчик: Государственное бюджетное образовательное учреждение Владимирской области «Владимирский индустриальный колледж».

Разработчики:

Тихонова Ольга Владимировна – преподаватель первой квалификационной категории ГБПОУ ВО «ВИК».

Тихонова Ольга Владимировна – мастер производственного обучения первой квалификационной категории ГБПОУ ВО «ВИК».

**Рассмотрена и рекомендована к утверждению
на заседании ПЦК профессионального цикла**

Содержание

	стр.
1. Паспорт программы учебной практики	4
2. Тематический план и содержание учебной программы	5
3. Условия реализации учебной практики	18
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	22

1. Паспорт программы учебной практики

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих в соответствии с ФГОС по профессии СПО **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**.

1.2. Цели и задачи учебной практики

Целью учебной практики является овладение видами профессиональной деятельности по профессии Продавец, контролер-кассир:

- обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров;

- обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров;

- эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей.

Задачами учебной практики (производственного обучения) являются:

- обучение обучающихся трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии;

- закрепление и совершенствование первоначальных практических профессиональных умений обучающихся.

1.3. Место проведения учебной практики: учебно-производственная мастерская

ГБПОУ ВО «ВИК».

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной практики.

ПМ. 01.	Продажа непродовольственных товаров	216 часов
ПМ. 02.	Продажа продовольственных товаров	252 часа
ПМ. 03.	Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	288 часов

Итого: 756 часов

1.5. Форма промежуточной аттестации

Дифференцированный зачет

2. Тематический план и содержание учебной практики

Наименование профессионального модуля	Номер и наименование раздела или темы	Содержание учебного материала	Объем часов
1	2	3	4
ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров.	Тема 01.1. Экскурсия в магазин непродовольственных товаров.	Ознакомление с непродовольственным магазином. Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров. Обязанности работников магазина по сохранению товаров и других материальных ценностей. Составление отчета.	6
	Тема 01.2. Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования.	Изучение основных видов торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи непродовольственных товаров. Отработать навыки взвешивания непродовольственных товаров на настольных и электронных весах. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.	6
	Тема 01.3. Приемка непродовольственных товаров.	Участие в приемке товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.	6
	Тема 01.4. Продажа хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей.	Изучение ассортимента хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей. Приемка товаров по количеству и качеству. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Отмеривание разных видов тканей, их нарезка, упаковка, расчет с покупателями.	12
	Тема 01.5. Продажа верхней одежды.	Изучение ассортимента верхней одежды. Приемка товаров по количеству и качеству. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Состояние моды текущего сезона.	12
	Тема 01.6. Продажа легкого платья.	Изучение ассортимента легкого платья. Приемка товаров по количеству и качеству. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места,	6

	консультирование покупателей о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	
Тема 01.7. Продажа нательного, постельного, столового белья, головных уборов.	Изучение ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	6
Тема 01.8. Продажа верхнего и бельевого трикотажа.	Изучение ассортимента верхнего и бельевого трикотажа. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	6
Тема 01.9. Продажа чулочно-носочных изделий.	Изучение ассортимента чулочно-носочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультация покупателей, отмеривание разных видов тканей и их нарезка, упаковка, расчет с покупателями.	6
Тема 01.10. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	Изучить ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров по каталогам и натуральным образцам. Изучить правила приемки меховых изделий, оценку качества, маркировку, упаковку, условия хранения. Изучить особенности обслуживания покупателей меховых товаров. Произвести расчет с покупателем, оформить товарный чек.	12
Тема 01.11. Продажа кожаной обуви.	Изучение ассортимента кожаной обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров. Состояние моды текущего сезона.	12
Тема 01.12. Продажа резиновой обуви.	Изучение ассортимента резиновой обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по	6

		уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров. Состояние моды текущего сезона.	
Тема 01.13. Продажа текстильной и швейной галантереи.		Изучение ассортимента текстильной и швейной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.	6
Тема 01.14. Продажа металлической, пластмассовой и кожаной галантереи.		Изучение ассортимента металлической, пластмассовой и кожаной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.	6
Тема 01.15. Продажа парфюмерно-косметических товаров.		Изучение ассортимента и показателей качества парфюмерно-косметических товаров, особенности маркировки, упаковки, хранения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров. Комплектование и оформление подарочных наборов. Оформление ценников на товары. Диалог продавца с покупателем.	6
Тема 01.16. Продажа силикатных товаров.		Изучение ассортимента стеклянных и керамических изделий. Приемка по количеству и качеству. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение, транспортировка изделий. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи силикатных товаров.	6
Тема 01.17. Продажа металлохозяйственных товаров.		Изучение ассортимента и оценка качества металлохозяйственных товаров. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.	6
Тема 01.18. Продажа товаров из пластмасс.		Изучение ассортимента и оценка качества товаров из пластмасс. Особенности маркировки пластмассовых изделий. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.	6
Тема 01.19. Продажа товаров бытовой химии.		Изучение ассортимента бытовых химических товаров. Безопасность, упаковка, маркировка и хранение бытовых химических товаров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6
Тема 01.20. Продажа		Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения.	6

культтоваров.	Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Консультация покупателей, упаковка, расчет с покупателями.	
Тема 01.21. Продажа радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров.	Изучение ассортимента радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.	12
Тема 01.22. Продажа электробытовых товаров.	Изучение ассортимента технически-сложных товаров бытового назначения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.	6
Тема 01.23. Продажа мебельных товаров.	Изучение по каталогам ассортимента мебельных товаров. Приемка по качеству, маркировка, упаковка, хранение мебели. Подготовка к продаже и размещение мебели в торговом зале. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг.	12
Тема 01.24. Продажа строительных товаров.	Изучение по каталогам ассортимента строительных товаров. Приемка по количеству и качеству, маркировка, упаковка, хранение. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг.	12
Тема 01.25. Продажа ювелирных товаров и часов.	Изучить ассортимент ювелирных товаров и часов по каталогам. Требования к качеству ювелирных изделий. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода за ювелирными изделиями.	6
Тема 01.26. Продажа художественных изделий и сувениров.	Изучить ассортимент художественных изделий и сувениров по каталогам. Требования к качеств. Особенности продажи художественных изделий и сувениров. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода.	6
Тема 01.27. Оформление отчетной документации.	Оформление накладных, приходного кассового ордера, акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей, акта об уценке лоскута, акта о перемеривании тканей. Составление товарного отчета.	6
Тема 01.28. Мебель для торговых предприятий.	Использование мебели для торговых предприятий для размещения и выкладки товаров, оформление витрин, оформление подарочных	

		наборов.	
	Тема 01.29. Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг) (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.	6
	Тема 01.30. Решение торговых ситуаций.	Решение тестов. Решение торговых ситуаций.	4
	Дифференцированный зачет.		2
Всего часов:			216
ПМ.02. Продажа продовольственных товаров	Тема 02.1. Ознакомление с магазином. Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности.	Вводный инструктаж. Инструктаж по охране труда и технике безопасности, пожарной безопасности. Ознакомление с планировкой, типом магазина, обязанностями работников магазина, правилами внутреннего распорядка магазина, специализацией и формой продажи товаров. Организация рабочего места продавца. Подготовка инвентаря, оборудования и инструментов к работе. Уход за рабочим местом, инвентарем и оборудованием.	6
	Тема 02.2. Экскурсия в магазин продовольственных товаров.	Экскурсия в магазин. Составить отчет по экскурсии.	6
	Тема 02.3. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования.	Инструктаж по технике безопасности при работе на весах. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Программирование цен на электронных весах. Работа на электронных весах в режиме калькулятора.	6
	Тема 02.4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования магазина.	Изучение основных видов современной торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить принципы выбора мебели для оснащения торговых залов магазинов различных типов. Ознакомиться с приемами эксплуатации слайсера (машина для нарезки продовольственных товаров). Освоить приемы эксплуатации мясорубок. Ознакомиться с приемами эксплуатации ручной термоупаковочной машины (термостола). Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования. Изучение устройства, технических	12

		характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрихкодов).	
	Тема 02.5. Составление товарного отчета.	Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия.	6
	Тема 02.6. Оценка качества продовольственных товаров.	Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	12
	Тема 02.7. Продажа зерномучных товаров.	Изучение ассортимента муки, макаронных изделий, круп. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	12
	Тема 02.8. Продажа хлеба и хлебобулочных изделий.	Изучение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.9. Продажа плодоовощных товаров.	Изучение ассортимента плодов и овощей. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	12
	Тема 02.10. Продажа фруктов.	Изучение ассортимента фруктов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.11. Продажа консервированных и сушеных овощей и плодов.	Изучение ассортимента консервированных и сушеных овощей и плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.12. Продажа вкусовых	Изучение ассортимента вкусовых товаров. Приемка товаров по	

товаров.	количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	
Тема 02.13. Продажа алкогольных напитков.	Изучение ассортимента алкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи алкогольной продукции. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.14. Продажа слабоалкогольных и безалкогольных напитков.	Изучение ассортимента слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.15. Продажа крахмала, сахара, меда.	Изучение ассортимента крахмала, сахара, меда. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.16. Продажа кондитерских изделий.	Изучение ассортимента сахаристых и мучных кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.17. Продажа какао порошка, шоколада.	Изучение ассортимента какао порошка, шоколада. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.18. Продажа конфетных изделий.	Изучение ассортимента конфетных изделий.. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение	6

		спроса покупателей.	
	Тема 02.19. Продажа мучных кондитерских изделий.	Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий.. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.20. Продажа масложировых товаров.	Изучение ассортимента. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.21. Продажа яичных товаров.	Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта, распознавание дефектов яиц. Упражнения в расшифровке и составлении маркировки на яйцах и таре. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление акта о бое, порче, ломе. Хранение и подготовка яичных товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи яиц. Обслуживание и консультирование покупателей.	6
	Тема 02.22. Продажа мяса.	Изучение ассортимента; упражнения в расшифровке маркировки мясных туш. Приемка мяса по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка мяса к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале, правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	12
	Тема 02.23. Продажа мясных продуктов.	Изучение ассортимента колбасных изделий и копченостей, мясных консервов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества колбасных изделий по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6
	Тема 02.24. Продажа мясных полуфабрикатов и субпродуктов.	Изучение ассортимента мясных полуфабрикатов и субпродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества мясных полуфабрикатов и субпродуктов по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила	6

		продажи.	
	Тема 02.25. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и морепродуктов рыбы и рыбных товаров.	Изучение отличительных признаков промысловых семейств рыб по каталогам, заполнение таблицы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	12
	Тема 02.26. Продажа соленой, сушеной, вяленой рыбы.	Изучение ассортимента соленой, сушеной, вяленой рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.27. Продажа копченой рыбы и балычных изделий.	Изучение ассортимента соленой рыбы и балычных изделий. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.28. Продажа рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы.	Изучение ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.29. Продажа рыбных консервов и пресервов.	Изучение ассортимента рыбных консервов и пресервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов.	6
	Тема 02.30. Продажа молока, сливок, молочных консервов.	Изучение ассортимента молока, сливок, молочных консервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в	12

		расшифровке маркировки молочных консервов.	
	Тема 02.31. Продажа кисломолочных продуктов.	Изучение ассортимента кисломолочных продуктов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки кисломолочных продуктов.	6
	Тема 02.32. Продажа твердых сычужных сыров.	Изучение ассортимента твердых сычужных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.33. Продажа мягких кисломолочных, рассольных сыров.	Изучение ассортимента мягких кисломолочных, рассольных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.34. Продажа переработанных сыров, мороженого.	Изучение ассортимента переработанных сыров, мороженого. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.35. Инвентаризация товаров и тары.	Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. Заполнить инвентаризационную опись-акт.	6
	Тема 02.36. Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)" (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.	4
	Дифференцированный зачет.		2
Всего часов:			252
ПМ. 03. Работа на контрольно-кассовой	Тема 03.1. Освоение методов подсчета стоимости товара.	Раздробление и превращение именованных чисел. Действия над именованными числами. Вычисление остатков товаров. Устный	24

технике и расчеты с покупателями		подсчет стоимости товаров. Процентные вычисления. Подсчет сумм остатков товаров на конец дня в магазине. Подсчет стоимости товаров с использованием микрокалькулятора.	
	Тема 03.2. Эксплуатация контрольно-кассовой техники. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.	Инструктаж по охране труда и технике безопасности при работе на ККТ. Ознакомление со структурой и содержанием основных нормативных документов, регламентирующих применение контрольно-кассовой техники (ККМ). Ознакомление с типовыми правилами эксплуатации ККМ. Подготовка рабочего места контролера-кассира и контрольно-кассовых машин к работе.	12
	Тема 03.3. Работа на контрольно-кассовых машинах.	Подготовка ККМ к работе. Работа кассира в течение смены. Выявление и устранение простейших неисправностей ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ. Проверочная работа.	24
	Тема 03.4. Работа на контрольно-кассовой машине «ЭКР 3102Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
	Тема 03.5. Работа на контрольно-кассовой машине «ЭКР 2102Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
	Тема 03.6. Работа на контрольно-кассовой машине «Касби-02Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
	Тема 03.7. Работа на контрольно-кассовой машине «Аркус-Касби 01».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при	12

		эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	
	Тема 03.8. Работа на контрольно-кассовой машине «Астра-100Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
	Тема 03.9. Работа на контрольно-кассовой машине «АМС-100Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
	Тема 03.10. Работа на контрольно-кассовой машине «Меркурий -115Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
	Тема 03.11. Работа на контрольно-кассовой машине «Самсунг «ER 4615R».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
	Тема 03.12. Ознакомление с работой кассового терминала.	Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия сканеров штрих-кодов и терминалов сбора данных. Изучить принципы работы на POS-терминале. Изучение приемов получения различных чеков. Изучение реквизитов чеков. Порядок работы на кассовом терминале в течение смены. Приемы получения, содержание и реквизиты X- и Z-отчетов.	18
	Тема 03.13. Работа кассира в течении смены.	Порядок работы кассира в течение смены. Работа кассира с банкнотами. Распознавания отличительных особенностей банкнот и монет Банка России образца 1997 года. Признаки платежеспособности	24

		денежных знаков. Заполнение документов формы № КМ.	
	Тема 03.14. Обслуживание и расчет с покупателями.	Приобретение навыков обслуживания покупателей, вручение покупки. Продажа товаров по безналичному расчету. Ознакомление с порядком обмена и возврата товаров ненадлежащего качества.	24
	Тема 03.15. Ведение журнала кассира - операциониста.	Изучение требований, предъявляемых к ведению журнала кассира-операциониста. Определить результат работы кассира за смену. Заполнить журнал кассира-операциониста. Решение ситуаций.	12
	Тема 03.16. Оформление кассовых документов.	Составление кассового отчета. Отработка навыков ведения кассовой книги. Составление отчета контролера-кассира.	18
	Тема 03.17. Сдача наличных денежных средств.	Подготовка денежных средств к сдаче. Сдача наличных денежных средств в кассу торгового предприятия. Сдача наличных денежных средств в банк. Сдача наличных денежных средств в банк через инкассатора.	18
	Тема 03.18. Инвентаризация денежных средств.	Инвентаризация товарно-материальных ценностей. Инвентаризация кассы.	12
	Дифференцированный зачет.		6
Всего часов:			288

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Программа учебной практики реализуется на базе учебного заведения - в лаборатории «Учебный магазин».

Оборудование учебной мастерской и рабочих мест мастерской:

1. витрины;
2. прилавки;
3. холодильное оборудование;
4. Кассовое оборудование: ЭКР-2102Ф;
5. Весоизмерительное оборудование : весы настольные циферблатные: РН-10Ц13У, РН-6Ц13УМ, весы электронные: ВР4149-11БР, АР-1.

Средства обучения:

1. наглядные пособия:
 - законодательные акты;
 - нормативная документация;
 - каталоги;
 - плакаты;
 - инструкции по технике безопасности;
 - мультимедийные презентации;
2. инвентарь для подготовки к продаже и продажи товаров;
3. образцы продовольственных и непродовольственных товаров;
4. информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и др.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты:

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями.
- 2.Налоговый кодекс Российской Федерации с изменениями.
- 3.Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
- 4.Федеральный закон от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» с изменениями.
- 5.Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» с изменениями.
- 6.Федеральный закон от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».
- 7.Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».
- 8.Федеральный закон от 07.02.1009 №2300-I «О защите прав потребителей» с изменениями.
- 9.Санитарные правила и нормы СанПиН 2.3.5.021-94 «Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли».
- 10.Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».
- 11.Правила продажи отдельных видов товаров от 19.01.1998 №55 с изменениями.
- 12.Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле от 16.10.2000 №74

Учебные и справочные издания:

1. Гранаткина Н. В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. Пособие для начального профессионального образования/ Н. В. Гранаткина. – 3-е изд., испр. и допол. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.– 240 с.
2. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования/[А. Н. Неверов, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]; под редакцией А. Н. Неверова, Т. И. Чалых. – 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2015.
3. Контролер-кассир торгового зала : учеб. Пособие / Г.С. Косарева. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 64 с.

Дополнительные источники:

1. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2014. – 64 с.
2. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле: Учебник для нач. проф. образования / Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. – 2-е изд., стер., - М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 240 с.
3. Электронная техника предприятий торговли: учебное пособие / Б. К. Тюнюков. – М.: КНОРУС, 2013. – 192 с.

Отечественные журналы:

«Мерчандайзинг»,
«Новости торговли»
«Современная торговля»,
«Торговое оборудование»

Интернет-ресурсы:

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

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Сроки проведения учебной практики устанавливаются образовательным учреждением.

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения. Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуется рассредоточено

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

С обучающимися обязательно проводится инструктаж по технике безопасности, электробезопасности и пожарной безопасности

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется мастером производственного обучения в процессе проведения занятий, а также выполнения обучающимися учебно-производственных заданий.

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров;	Оценка практических занятий при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет
Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров;	Оценка практических занятий при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет
Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей.	Оценка практических занятий при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Владимирской области
«Владимирский индустриальный колледж»

«Согласовано»
Исполнительный директор
ООО «Вла.Энергоремонт»

П.А. Богомолов

«Утверждаю»
Директор ГБПОУ ВО «ВИК»
А.Н. Уланов

Приказ от 31.08.2019 г. № 24 -О

Рабочая программа
производственной практики
по профессии
38.01.02 Продавец, контролёр – кассир.

Квалификация:

12965 Контролер-кассир
17351 Продавец непродовольственных товаров
17353 Продавец продовольственных товаров

Рабочая программа производственной практики.

Программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по программе подготовки квалифицированных рабочих СПО по профессии **38.01.02. Продавец, контролер-кассир.**

Организация-разработчик: Государственное бюджетное образовательное учреждение Владимирской области «Владимирский индустриальный колледж».

Разработчики:

Антонова Наталья Викторовна – старший мастер ГБПОУ ВО «ВИК».

Тихонова Ольга Владимировна – преподаватель первой квалификационной категории ГБПОУ ВО «ВИК».

Тихонова Ольга Владимировна – мастер производственного обучения первой квалификационной категории ГБПОУ ВО «ВИК».

**Рассмотрена и рекомендована к утверждению
на заседании ПЦК профессионального цикла**

Содержание

	стр.
1. Паспорт программы производственной практики	4
2. Тематический план и содержание учебной программы	5
3. Условия реализации производственной практики	18
4. Контроль и оценка результатов освоения производственной практики	22

1. Паспорт программы производственной практики

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих в соответствии с ФГОС по профессии СПО **38.01.02 Продавец, контролер-кассир.**

1.2. Цели и задачи производственной практики

Целью производственной практики является овладение видами профессиональной деятельности по профессии Продавец, контролер-кассир:

- обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров;
- обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров;
- эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей.

Задачами производственной практики (производственного обучения) являются:

- обучение обучающихся трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии;
- закрепление и совершенствование первоначальных практических профессиональных умений обучающихся.

1.3. Место проведения производственной практики: учебно-

производственная мастерская ГБПОУ ВО «ВИК».

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы производственной практики.

ПМ. 01.	Продажа непродовольственных товаров	252 часов
ПМ. 02.	Продажа продовольственных товаров	180 часа
ПМ. 03.	Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	216 часов

Итого: 648 часов

1.5. Форма промежуточной аттестации

Дифференцированный зачет

2. Тематический план и содержание производственной практики

Наименование профессионального модуля	Номер и наименование раздела или темы	Содержание учебного материала	Объем часов
1	2	3	4
ПМ.01. Продажа непродовольственных товаров.	Тема 01.1. Работа в магазине непродовольственных товаров.	Ознакомление с непродовольственным магазином. Ознакомление с планировкой, типом магазина, расположением отделов, подсобных помещений, режимом работы магазина, правилами внутреннего распорядка, специализацией и формой продажи товаров. Обязанности работников магазина по сохранению товаров и других материальных ценностей. Составление отчета.	6
	Тема 01.2. Подготовка к работе и эксплуатация торгово-технологического оборудования.	Изучение основных видов торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить виды и типы торгового и технологического оборудования, торгового инвентаря для подготовки и продажи непродовольственных товаров. Отработать навыки взвешивания непродовольственных товаров на настольных и электронных весах. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.	12
	Тема 01.3. Приемка непродовольственных товаров.	Участие в приемке товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.	12
	Тема 01.4. Продажа хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей.	Изучение ассортимента хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей. Приемка товаров по количеству и качеству. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Отмеривание разных видов тканей, их нарезка, упаковка, расчет с покупателями.	12
	Тема 01.5. Продажа верхней одежды.	Изучение ассортимента верхней одежды. Приемка товаров по количеству и качеству. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей. Состояние моды текущего сезона.	12
	Тема 01.6. Продажа легкого платья.	Изучение ассортимента легкого платья. Приемка товаров по количеству и качеству. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультирование покупателей о свойствах и правилах ухода,	12

		расшифровка маркировки и символов по уходу. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	
Тема 01.7. Продажа нательного, постельного, столового белья, головных уборов.		Изучение ассортимента нательного, постельного, столового белья, головных уборов. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	6
Тема 01.8. Продажа верхнего и бельевого трикотажа.		Изучение ассортимента верхнего и бельевого трикотажа. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров.	12
Тема 01.9. Продажа чулочно-носочных изделий.		Изучение ассортимента чулочно-носочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Организация рабочего места, консультация покупателей, отмеривание разных видов тканей и их нарезка, упаковка, расчет с покупателями.	6
Тема 01.10. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.		Изучить ассортимент пушно-меховых и овчинно-шубных товаров по каталогам и натуральным образцам. Изучить правила приемки меховых изделий, оценку качества, маркировку, упаковку, условия хранения. Изучить особенности обслуживания покупателей меховых товаров. Произвести расчет с покупателем, оформить товарный чек.	12
Тема 01.11. Продажа кожаной обуви.		Изучение ассортимента кожаной обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям. Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров. Состояние моды текущего сезона.	12
Тема 01.12. Продажа резиновой обуви.		Изучение ассортимента резиновой обуви. Консультирование о свойствах и правилах ухода, расшифровка маркировки и символов по уходу, оценка качества по органолептическим показателям.	6

		Обслуживание покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностях. Основные поставщики товаров. Состояние моды текущего сезона.	
	Тема 01.13. Продажа текстильной и швейной галантереи.	Изучение ассортимента текстильной и швейной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.	12
	Тема 01.14. Продажа металлической, пластмассовой и кожаной галантереи.	Изучение ассортимента металлической, пластмассовой и кожаной галантереи. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, выкладка галантереи в торговом зале. Завязывание галстуков. Консультирование, продажа, расчет с покупателями.	12
	Тема 01.15. Продажа парфюмерно-косметических товаров.	Изучение ассортимента и показателей качества парфюмерно-косметических товаров, особенности маркировки, упаковки, хранения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи парфюмерно-косметических товаров. Комплектование и оформление подарочных наборов. Оформление ценников на товары. Диалог продавца с покупателем.	6
	Тема 01.16. Продажа силикатных товаров.	Изучение ассортимента стеклянных и керамических изделий. Приемка по количеству и качеству. Требования к качеству, маркировка, упаковка, хранение, транспортировка изделий. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи силикатных товаров.	6
	Тема 01.17. Продажа металлохозяйственных товаров.	Изучение ассортимента и оценка качества металлохозяйственных товаров. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.	6
	Тема 01.18. Продажа товаров из пластмасс.	Изучение ассортимента и оценка качества товаров из пластмасс. Особенности маркировки пластмассовых изделий. Приемка по количеству и качеству. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале магазина. Правила продажи.	6
	Тема 01.19. Продажа товаров бытовой химии.	Изучение ассортимента бытовых химических товаров. Безопасность, упаковка, маркировка и хранение бытовых химических товаров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6
	Тема 01.20. Продажа культтоваров.	Изучение ассортимента товаров культурно-бытового назначения. Приемка товаров по количеству и качеству, ее документальное	6

		оформление. Расшифровка маркировки. Подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Оформление ценников. Консультация покупателей, упаковка, расчет с покупателями.	
Тема 01.21. Продажа радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров.		Изучение ассортимента радиоэлектронной аппаратуры и фототоваров. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.	12
Тема 01.22. Продажа электробытовых товаров.		Изучение ассортимента технически-сложных товаров бытового назначения. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Консультация о товаре, показ в действии, заполнение паспорта, предложение услуг.	6
Тема 01.23. Продажа мебельных товаров.		Изучение по каталогам ассортимента мебельных товаров. Приемка по качеству, маркировка, упаковка, хранение мебели. Подготовка к продаже и размещение мебели в торговом зале. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг.	12
Тема 01.24. Продажа строительных товаров.		Изучение по каталогам ассортимента строительных товаров. Приемка по количеству и качеству, маркировка, упаковка, хранение. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Решение задач. Консультация о товаре, предложение услуг.	12
Тема 01.25. Продажа ювелирных товаров и часов.		Изучить ассортимент ювелирных товаров и часов по каталогам. Требования к качеству ювелирных изделий. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода за ювелирными изделиями.	6
Тема 01.26. Продажа художественных изделий и сувениров.		Изучить ассортимент художественных изделий и сувениров по каталогам. Требования к качеств. Особенности продажи художественных изделий и сувениров. Упаковывание, расшифровка маркировки, правила ухода.	6
Тема 01.27. Оформление отчетной документации.		Оформление накладных, приходного кассового ордера, акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей, акта об уценке лоскута, акта о перемеривании тканей. Составление товарного отчета.	6
Тема 01.28. Мебель для торговых предприятий.		Использование мебели для торговых предприятий для размещения и выкладки товаров, оформление витрин, оформление подарочных наборов.	

	Тема 01.29. Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)" (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.	6
	Тема 01.30. Решение торговых ситуаций.	Решение тестов. Решение торговых ситуаций.	4
	Дифференцированный зачет.		2
Всего часов:			252
ПМ.02. Продажа продовольственных товаров	Тема 02.1. Прохождение инструктажей по охране труда и технике безопасности в магазине продовольственных товаров	Вводный инструктаж. Инструктаж по охране труда и технике безопасности, пожарной безопасности. Ознакомление с планировкой, типом магазина, обязанностями работников магазина, правилами внутреннего распорядка магазина, специализацией и формой продажи товаров. Организация рабочего места продавца. Подготовка инвентаря, оборудования и инструментов к работе. Уход за рабочим местом, инвентарем и оборудованием.	2
	Тема 02.3. Подготовка к работе и эксплуатация весоизмерительного оборудования.	Инструктаж по технике безопасности при работе на весах. Установка весов по уровню, регулирование колебаний стрелки и установка ее на нулевое деление. Тарировка весов. Поверка весов. Подготовка весов к работе. Взвешивание одиночных покупок. Взвешивание товаров в таре. Программирование цен на электронных весах. Работа на электронных весах в режиме калькулятора.	6
	Тема 02.4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования магазина.	Изучение основных видов современной торговой мебели и торгового инвентаря. Изучить принципы выбора мебели для оснащения торговых залов магазинов различных типов. Ознакомиться с приемами эксплуатации слайсера (машина для нарезки продовольственных товаров). Освоить приемы эксплуатации мясорубок. Ознакомиться с приемами эксплуатации ручной термоупаковочной машины (термостола). Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования. Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрихкодов).	6
	Тема 02.5. Составление	Составление товарного отчета. Составление отчета по таре.	2

товарного отчета.	Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия.	
Тема 02.6. Оценка качества продовольственных товаров.	Определение пищевой ценности продовольственных товаров. Расчет энергетической ценности продуктов. Определение факторов, влияющих на качество товаров. Оценка качества продовольственных товаров органолептическим методом.	4
Тема 02.7. Продажа зерномучных товаров.	Изучение ассортимента муки, макаронных изделий, круп. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.8. Продажа хлеба и хлебобулочных изделий.	Изучение ассортимента хлеба и хлебобулочных изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.9. Продажа плодоовощных товаров.	Изучение ассортимента плодов и овощей. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.10. Продажа фруктов.	Изучение ассортимента фруктов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.11. Продажа консервированных и сушеных овощей и плодов.	Изучение ассортимента консервированных и сушеных овощей и плодов. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
Тема 02.12. Продажа вкусовых товаров.	Изучение ассортимента вкусовых товаров. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование	

		покупателей. Изучение спроса покупателей.	
	Тема 02.13. Продажа алкогольных напитков.	Изучение ассортимента алкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи алкогольной продукции. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.14. Продажа слабоалкогольных и безалкогольных напитков.	Изучение ассортимента слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Приемка товаров по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.15. Продажа крахмала, сахара, меда.	Изучение ассортимента крахмала, сахара, меда. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.16. Продажа кондитерских изделий.	Изучение ассортимента сахаристых и мучных кондитерских изделий. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.17. Продажа какао порошка, шоколада.	Изучение ассортимента какао порошка, шоколада. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 02.18. Продажа конфетных изделий.	Изучение ассортимента конфетных изделий.. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.19. Продажа мучных кондитерских изделий.	Изучение ассортимента мучных кондитерских изделий.. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и	6

		подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	
	Тема 02.20. Продажа масложировых товаров.	Изучение ассортимента. Приемка товаров по количеству и качеству, решение ситуаций. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.21. Продажа яичных товаров.	Установление видов и категорий яиц, их свежести с использованием стандарта, распознавание дефектов яиц. Упражнения в расшифровке и составлении маркировки на яйцах и таре. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление акта о бое, порче, ломе. Хранение и подготовка яичных товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи яиц. Обслуживание и консультирование покупателей.	4
	Тема 02.22. Продажа мяса.	Изучение ассортимента; упражнения в расшифровке маркировки мясных туш. Приемка мяса по количеству и качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка мяса к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале, правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.23. Продажа мясных продуктов.	Изучение ассортимента колбасных изделий и копченостей, мясных консервов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества колбасных изделий по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6
	Тема 02.24. Продажа мясных полуфабрикатов и субпродуктов.	Изучение ассортимента мясных полуфабрикатов и субпродуктов. Приемка товаров по количеству и качеству. Органолептическая оценка качества мясных полуфабрикатов и субпродуктов по натуральным образцам. Хранение и подготовка товаров к продаже. Нарезка колбасных изделий. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи.	6
	Тема 02.25. Продажа живой, охлажденной, мороженой рыбы и	Изучение отличительных признаков промысловых семейств рыб по каталогам, заполнение таблицы. Приемка товаров по количеству, по	6

	морепродуктов рыбы и рыбных товаров.	качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	
	Тема 02.26. Продажа соленой, сушеной, вяленой рыбы.	Изучение ассортимента соленой, сушеной, вяленой рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.27. Продажа копченой рыбы и балычных изделий.	Изучение ассортимента соленой рыбы и балычных изделий. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.28. Продажа рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы.	Изучение ассортимента рыбных полуфабрикатов и кулинарных изделий из рыбы. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.29. Продажа рыбных консервов и пресервов.	Изучение ассортимента рыбных консервов и пресервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Подготовка к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки рыбных консервов и пресервов.	4
	Тема 02.30. Продажа молока, сливок, молочных консервов.	Изучение ассортимента молока, сливок, молочных консервов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки молочных консервов.	6
	Тема 02.31. Продажа кисломолочных продуктов.	Изучение ассортимента кисломолочных продуктов. Приемка товаров по количеству, по качеству, оформление сопроводительных	4

		документов. Хранение и подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Расшифровка маркировки молочных консервов. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей. Упражнения в расшифровке маркировки кисломолочных продуктов.	
	Тема 02.32. Продажа твердых сычужных сыров.	Изучение ассортимента твердых сычужных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.33. Продажа мягких кисломолочных, рассольных сыров.	Изучение ассортимента мягких кисломолочных, рассольных сыров. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже, нарезка сыров. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	4
	Тема 02.34. Продажа переработанных сыров, мороженого.	Изучение ассортимента переработанных сыров, мороженого. Приемка сыров по количеству и по качеству, изучение сопроводительных документов. Хранение и подготовка к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи, обслуживание покупателей. Изучение спроса покупателей.	6
	Тема 02.35. Инвентаризация товаров и тары.	Ознакомиться с порядком проведения инвентаризации. Заполнить инвентаризационную опись-акт.	4
	Тема 02.36. Изучение Закона "О защите прав потребителей".	Изучение главы I Общие положения (статьи 1-17). Изучение главы II "Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям" (статьи 18-26). Изучение главы III "Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)" (статьи 27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.	2
	Дифференцированный зачет.		2
Всего часов:			180
ПМ. 03. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями	Тема 03.1. Освоение методов подсчета стоимости товара.	Раздробление и превращение именованных чисел. Действия над именованными числами. Вычисление остатков товаров. Устный подсчет стоимости товаров. Процентные вычисления. Подсчет сумм остатков товаров на конец дня в магазине. Подсчет стоимости товаров с использованием микрокалькулятора.	12

Тема 03.2. Эксплуатация контрольно-кассовой техники. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.	Инструктаж по охране труда и технике безопасности при работе на ККТ. Ознакомление со структурой и содержанием основных нормативных документов, регламентирующих применение контрольно-кассовой техники (ККМ). Ознакомление с типовыми правилами эксплуатации ККМ. Подготовка рабочего места контролера-кассира и контрольно-кассовых машин к работе.	12
Тема 03.3. Работа на контрольно-кассовых машинах.	Подготовка ККМ к работе. Работа кассира в течение смены. Выявление и устранение простейших неисправностей ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ. Проверочная работа.	12
Тема 03.4. Работа на контрольно-кассовой машине «ЭКР 3102Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
Тема 03.5. Работа на контрольно-кассовой машине «ЭКР 2102Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
Тема 03.6. Работа на контрольно-кассовой машине «Касби-02Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
Тема 03.7. Работа на контрольно-кассовой машине «Аркус-Касби 01».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации ККМ. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации ККМ.	12
Тема 03.8. Работа на контрольно-	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков	12

кассовой машине «Астра-100Ф».	работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	
Тема 03.9. Работа на контрольно-кассовой машине «АМС-100Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
Тема 03.10. Работа на контрольно-кассовой машине «Меркурий -115Ф».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
Тема 03.11. Работа на контрольно-кассовой машине «Самсунг «ER 4615R».	Подготовка контрольно-кассовой машины к работе. Освоение навыков работы кассира в течение смены. Освоение операций заключительного периода работы на контрольно-кассовой машине. Выявление и устранение простейших неисправностей, допущенных при эксплуатации контрольно-кассовой машины. Отработка навыков безопасной работы при эксплуатации контрольно-кассовой машины.	12
Тема 03.12. Ознакомление с работой кассового терминала.	Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия сканеров штрих-кодов и терминалов сбора данных. Изучить принципы работы на POS-терминале. Изучение приемов получения различных чеков. Изучение реквизитов чеков. Порядок работы на кассовом терминале в течение смены. Приемы получения, содержание и реквизиты X- и Z-отчетов.	12
Тема 03.13. Работа кассира в течении смены.	Порядок работы кассира в течение смены. Работа кассира с банкнотами. Распознавания отличительных особенностей банкнот и монет Банка России образца 1997 года. Признаки платежеспособности денежных знаков. Заполнение документов формы № КМ.	12
Тема 03.14. Обслуживание и расчет с покупателями.	Приобретение навыков обслуживания покупателей, вручение покупки. Продажа товаров по безналичному расчету. Ознакомление с	12

		порядком обмена и возврата товаров ненадлежащего качества.	
	Тема 03.15. Ведение журнала кассира - операциониста.	Изучение требований, предъявляемых к ведению журнала кассира-операциониста. Определить результат работы кассира за смену. Заполнить журнал кассира-операциониста. Решение ситуаций.	6
	Тема 03.16. Оформление кассовых документов.	Составление кассового отчета. Отработка навыков ведения кассовой книги. Составление отчета контролера-кассира.	12
	Тема 03.17. Сдача наличных денежных средств.	Подготовка денежных средств к сдаче. Сдача наличных денежных средств в кассу торгового предприятия. Сдача наличных денежных средств в банк. Сдача наличных денежных средств в банк через инкассатора.	12
	Тема 03.18. Инвентаризация денежных средств.	Инвентаризация товарно-материальных ценностей. Инвентаризация кассы.	12
	Дифференцированный зачет.		6
Всего часов:			216

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Программа производственной практики реализуется на базе учебного заведения - в лаборатории «Учебный магазин».

Оборудование учебно-производственной мастерской и рабочих мест:

1. витрины;
2. прилавки;
3. холодильное оборудование;
4. кассовое оборудование: ЭКР-2102Ф;

весоизмерительное оборудование: весы настольные циферблатные: РН-10Ц13У, РН-6Ц13УМ, весы электронные: ВР4149-11БР, АР-1.

Средства обучения:

1. наглядные пособия:
 - законодательные акты;
 - нормативная документация;
 - каталоги;
 - плакаты;
 - инструкции по технике безопасности;
 - мультимедийные презентации;
2. инвентарь для подготовки к продаже и продажи товаров;
3. образцы продовольственных и непродовольственных товаров;
4. информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и др.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации с изменениями.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации с изменениями.
3. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» с изменениями.
5. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» с изменениями.
6. Федеральный закон от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».
7. Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».
8. Федеральный закон от 07.02.1009 №2300-1 «О защите прав потребителей» с изменениями.
9. Санитарные правила и нормы СанПиН 2.3.5.021-94 «Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли».
10. Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».
11. Правила продажи отдельных видов товаров от 19.01.1998 №55 с изменениями.
12. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле от 16.10.2000 №74

Учебные и справочные издания:

1. Розничная торговля продовольственными товарами: товароведение и технология: учебник: Рекомендовано ФГУ «ФИРО» / Т. С. Голубкина, Н. С. Никифорова, А. М. Новикова и др. – 2-е изд., перераб. – 544 с.,
2. Оборудование торговых предприятий. Практикум : учеб. пособие для для нач. проф. образования / Н. В. Костерина. — М. : Издательский центр «Академия», 2015. – 112 с.

3. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования/[А. Н. Неверов, Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева и др.]; под редакцией А. Н. Неверова, Т. И. Чалых. – 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2015.
4. Контролер-кассир торгового зала : учеб. Пособие / Г.С. Косарева. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 64 с.

Дополнительные источники:

1. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2016. – 64 с.
2. Электронная техника предприятий торговли : учебное пособие / Б. К. Тюнюков. – М.: КНОРУС, 2015. – 192 с.

Интернет-ресурсы:

www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Сроки проведения производственной практики устанавливаются образовательным учреждением.

Производственная практика проводится мастерами производственного обучения. Производственная практика проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуются рассредоточено

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

1-го раза в 3 года.

С обучающимися обязательно проводится инструктаж по технике безопасности, электробезопасности и пожарной безопасности

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики осуществляется мастером производственного обучения в процессе проведения занятий, а также выполнения обучающимися учебно-производственных заданий.

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Обслуживание покупателей и продажа различных групп непродовольственных товаров;	Оценка практических занятий при выполнении работ на производственной практике, дифференцированный зачет
Обслуживание покупателей, продажа различных групп непродовольственных товаров;	Оценка практических занятий при выполнении работ на производственной практике, дифференцированный зачет
Эксплуатация контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживание покупателей.	Оценка практических занятий при выполнении работ на производственной практике, дифференцированный зачет