

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ
«АЛЕКСАНДРОВСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО-ПРАВОВОЙ КОЛЛЕДЖ»
ГБПОУ ВО АППК

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**основной образовательной программы – программы подготовки
квалифицированных рабочих (служащих) по профессии
38.01.02 Продавец, контролёр-кассир**

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Область применения рабочей программы учебной практики.

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю *ПМ.02 Продажа продовольственных товаров* – является частью образовательной программы среднего профессионального образования по подготовке квалифицированных рабочих (служащих) по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир в части освоения вида профессиональной деятельности: «обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров».

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО по профессии 38.01.02 (100701.01) Продавец, контролёр-кассир, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 02.08.2013 №-723 (в редакции приказа Минобрнауки России от 09.04.2015 №-389) к содержанию профессионального модуля и запросами работодателей регионального рынка труда к уровню профессиональной подготовки выпускников; в соответствии с учебным планом профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих (служащих) по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир и рабочей программой профессионального модуля *ПМ.02 Продажа продовольственных товаров*.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения учебной практики.

Целью учебной практики является формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение и развитие первоначальных профессиональных навыков и получение *практического опыта*:

- обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров.

Для освоения программы учебной практики студент должен *знать*:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров, классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;

- распознавать дефекты пищевых продуктов; создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование.

Реализация программы учебной практики *способствует освоению основного вида деятельности*: «обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров» и соответствующие ему

профессиональные компетенции:

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.

и формированию общих компетенций:

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).

Учебная практика по профессиональному модулю *ПМ.02 Продажа продовольственных товаров* реализуется на третьем курсе.

1.3 Количество часов на освоение программы учебной практики:

Общий объем учебной практики – 180 часов (5 недель).

Форма промежуточной аттестации – зачет.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Содержание выполняемых работ	Виды выполняемых работ	Коды осваиваемых ПК и ОК	Кол. часов
ПМ.02. Продажа продовольственных товаров			180
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. Уход за рабочим местом, инвентарем и оборудованием.	ПК 2.1- 2.7 ОК.1-ОК.8	6
Тема 02.2. Экскурсия в магазин продовольственных товаров.	Экскурсия в магазин. Составить отчет по экскурсии.		
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).		
Тема 02.5. Составление товарного отчета.	Составление товарного отчета. Составление отчета по таре. Подготовка документов к сдаче в бухгалтерию предприятия.	ПК 2.1- 2.7 ОК.1-ОК.8	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.		
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.		
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.		6

	Завес тары. Хранение и подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		
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.	ПК 2.1- 2.7 ОК.1-ОК.8	6
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.		
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 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 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,		6

	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.		
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 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.	ПК 2.1- 2.7 ОК.1-ОК.8	6
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		6

	продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Правила продажи. Обслуживание и консультирование покупателей. Изучение спроса покупателей.		
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.		
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 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		4

	27-39). Изучение главы IV "Государственная и общественная защита прав потребителей" (статьи 40-46). Решение ситуационных задач.		
Зачет.			2

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Общие требования к организации учебной практики.

Учебная практика по профессиональному модулю ПМ.02 Продажа продовольственных товаров реализуется на втором курсе.

Реализация учебной практики должна проводиться в учебных производственных мастерских колледжа, материально-техническое обеспечение которых соответствует условиям по осваиваемому виду профессиональной деятельности «обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров».

Руководитель практики назначается приказом директора. В его основные обязанности входят:

- разработка и ежегодное обновление содержания рабочей программы практики;
- разработка календарно-тематических планов по учебной практике;
- разработка планов учебных практических занятий;
- разработка практических заданий и выбор форм и методов контроля результатов освоения практики;
- проведение первичного инструктажа по технике безопасности студента во время практики;
- контроль за выполнением заданий и выставление итоговых оценок по практике;
- разработка формы отчетности и оценочного материала прохождения практики.

Студенты во время учебной практики обязаны:

- выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- изучить и строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности в учебных производственных мастерских;
- нести ответственность за выполнение работы и за ее результаты;
- сдать зачет по учебной практике в соответствии с установленными требованиями.

Практические задания по учебной практике разрабатываются преподавателями (мастерами производственного обучения), реализующими программу профессионального модуля. Практические задания должны быть представлены на **рассмотрение и согласование** на заседании цикловой методической комиссии. Полный комплект заданий должен быть **утвержден** руководителем ОСП колледжа отделение по учебно-производственной работе.

По окончании практики студент сдает зачет в форме устной защиты выполненных практических заданий (Приложение 1).

3.2 Информационное обеспечение производственной практики.

1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 (100701.01) Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом Минобрнауки РФ 02.08.2013 года №-723 (в редакции приказа Минобрнауки России от 09.04.2015 №-389).
2. Положение о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (утв. приказом директора колледжа от 09.10.2015 №1-204).
3. Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров.
4. Рабочая программа учебной практики по профессии 38.01.02.Продавец, контролер-кассир.
5. Календарно-тематический план и перечень учебно-производственных работ по учебной практике УП.02 профессионального модуля ПМ.02 Продажа продовольственных товаров.
6. Перечень заданий и методические указания по учебной практике для студентов.
7. Приказ директора колледжа о назначении руководителя практики.

Рекомендуемая литература, интернет-ресурсы и учебные издания:

Законодательные и нормативные акты:

Основные источники:

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:

Основные источники:

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. Костерина Н.В. Оборудование торговых предприятий. Практикум: учеб.пособие для нач. проф. образования / Н.В. Костерина. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 112 с.
3. Морозова М.А. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями: учебник для нач. проф. образования / М.А. Морозова. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 192 с.
4. Никифорова Н.С. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учеб.пособие для нач. проф. образования / Н.С. Никифорова. – 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 144 с.

Дополнительные источники:

5. Абоимова, Н. Э. Организация и технология розничной торговли: учебник- М.: Академия, 2013.- 256 с.
6. Голубкина Т.С. Торговые вычисления: учебник для нач. проф. образования.- 2-е изд., стер. –М.: Академия, 2003.- 128с.
7. Голубкина Т.С., Никифорова Н.С., Новикова А.М., Прокофьева С.А. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач. проф. образования.- М.: Издательский центр «Академия», 2007.- 496с.
8. Новикова А.М., Т.С.Голубкина, Н.С. Никифорова, С.А. Прокофьева Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования.- 5-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2006.- 480с.
9. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008.- 316с.
10. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий: учебник для нач. проф. образования.- 6-е изд., перераб. – М.: Академия, 2012.- 224с.
11. Рубцова Л.И., Тимофеева В.А., Дашкевич М.В. Справочник продавца продовольственных товаров. Серия «Учебник, учебные пособия».- Ростов н/Д: «Феникс», 2002.- 416с
12. Рубцова, Л. И. Продавец: учебное пособие - 7-е изд., перер. и доп.- Ростов н/Д.: Феникс, 2009.- 471 с.

Дополнительные источники:

1. Оборудование предприятий торговли для хранения и подготовки товаров к продаже : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.
2. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров : учеб. пособие / Н. В. Косолапова, И. О. Рыжова. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.
3. 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», 2005. – 240 с.
4. Продавец, контролер-кассир: Учебник / Н. С. Козюлина. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2011.
5. Электронная техника предприятий торговли : учебное пособие / Б. К. Тюнюков. – М.:

КНОРУС, 2006. – 192 с.

Отечественные журналы:

«Мерчандайзинг»

«Новости торговли»

«Современная торговля»

«Торговое оборудование».

Интернет-ресурсы:

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 - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

www.retailerclub.ru - учебно-информационный проект Супер- розница.

3.3 Требования к материально-техническому обеспечению рабочего места практиканта.

Оборудование учебной лаборатории и рабочих мест мастерской:

витрины;

прилавки;

холодильное оборудование;

Весоизмерительное оборудование :

1. весы настольные циферблатные: РН-10Ц13У, РН-6Ц13УМ,

2. весы электронные: ВР4149-11БР, АР-1.

3. Средства обучения:

4. наглядные пособия:

5. - законодательные акты;

6. - нормативная документация;

7. - каталоги;

8. - плакаты;

9. - инструкции по техники безопасности;

10. - мультимедийные презентации.

11. инвентарь для подготовки к продаже и продажи товаров;

12. образцы продовольственных товаров;

13. информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и др.

3.4. Требования к руководителям практики.

Учебная практика должна обеспечиваться педагогическими кадрами, отвечающими квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональном стандарте «Педагог профессионального обучения, профессионального

образования и дополнительного профессионального образования» и проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями модулей (междисциплинарных курсов) профессионального цикла программ среднего профессионального образования.

Мастера производственного обучения должны иметь квалификацию по профессии рабочего на 1–2 разряда выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной области является обязательным для мастеров производственного обучения и преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла. Преподаватели и мастера производственного обучения получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности «обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров», не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Руководители практики несут ответственность за организацию учебной практики, выполнение студентами программы учебной практики, воспитание у студентов бережного отношения к оборудованию, инструменту и расходным материалам, соблюдение ими трудовой дисциплины и правил по охране труда; организуют проверку и оценку результатов полученного практического опыта студентами и уровня освоения ими общих и профессиональных компетенций в период прохождения учебной практики.

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. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Обслуживание покупателей, продажа различных групп продовольственных товаров.	Оценка практических занятий при выполнении работ на учебной практике, дифференцированный зачет.

Результаты общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения образовательной программы.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность,	Обоснование выбора и применения методов и	Результаты наблюдений за обучающимся на практике.

исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Оценка результативности работы обучающегося при выполнении индивидуальных заданий.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Результаты наблюдений за обучающимися на практике. Оценка результативности работы обучающегося при выполнении индивидуальных заданий.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для выполнения профессиональных задач.	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оценка эффективности работы с источниками информации.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Демонстрация навыков использования информационно - коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Оценка эффективности работы обучающегося с прикладным программным обеспечением.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе.	Интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения образовательной программы.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	Демонстрация соблюдения правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Результаты наблюдений за обучающимися на практике.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Ориентация на воинскую службу с учетом профессиональных знаний.	Оценка готовности обучающегося на занятиях по начальной военной подготовке Демонстрация владения спортивными нормативами.