

## **БРЯНСКИЙ ТЕХНИКУМ ПИТАНИЯ И ТОРГОВЛИ**

Рассмотрено и одобрено  
на заседании МО кулинарного  
и торгового профилей  
протокол № 11 от 07.06.2024 г.

Утверждено  
приказом № 236 от 17.06.2024 г.

### **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ 01 ПРОДАЖА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

по профессии

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

нормативный срок обучения 2 года 10 месяцев

на базе основного общего образования

Программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по профессии 38.01.02.Продавец, контролёр-кассир, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ № 723 от 02 августа 2016 года.

Организация-разработчик: ГАПОУ «Брянский техникум питания и торговли».

Разработчики:

Макарова Т.В. старший мастер ГАПОУ «Брянский техникум питания и торговли»

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	стр. <b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>8</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>11</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики ПП.01 Продажа непродовольственных товаров является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области продажи потребительских товаров.

Программа производственной практики может быть реализована с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

**1.2 Место производственной практики в структуре образовательной программы:** производственная практика ПП.01 Продажа непродовольственных товаров относится к профессиональному циклу.

**1.3. Цели и задачи производственной практики - требования к результатам освоения производственной практики:**

В результате освоения производственной практики обучающийся должен **уметь:**

- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;
- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;
- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;
- производить взвешивание товаров отдельных товарных групп.

В результате освоения производственной практики обучающийся должен **знать:**

- факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;
- классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;
- показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;
- назначение, классификацию торгового инвентаря;
- назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;
- устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

В результате освоения производственной практики обучающийся должен **иметь практический опыт в:**

обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров.

В результате освоения производственной практики обучающийся должен обладать элементами компетенций:

перечень общих компетенций, элементы которых формируются в рамках производственной практики

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость 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.

перечень профессиональных компетенций, элементы которых формируются в рамках учебной практики

<b>Код</b>	<b>Наименование профессиональных компетенций</b>
ВД 1	Продажа непродовольственных товаров

ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 1.3.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 1.4.	Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

### 2.1. Объем производственной практики и виды работ

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>360</b>
ПП 01. Продажа непродовольственных товаров	<b>360</b>
Раздел 1. Ознакомление с предприятием торговли	30
Раздел 2. Организация рабочего места продавца непродовольственных товаров	18
Раздел 3. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров	48
Раздел 4. Подготовка товаров к продаже, размещения и выкладки непродовольственных товаров	54
Раздел 5. Обслуживание покупателей и предоставление информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности их эксплуатации	156
Раздел 6. Осуществление контроля за сохранностью материальных ценностей	54
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	

## 2.2. ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПП 01. Продажа непродовольственных товаров		<b>360</b>	
Раздел 1. Ознакомление с предприятием торговли		<b>30</b>	
Тема 1.1 Ознакомление с предприятием торговли.	Содержание учебного материала	30	3
	1. Правила охраны труда и пожарной безопасности.	6	
	2. Виды инструктажей.	6	
	3. Режим работы, специализация, планировка.	6	
	4. Характеристика экономических показателей.	12	
Раздел 2. Организация рабочего места продавца непродовольственных товаров		<b>18</b>	
Тема 2.1 Организация рабочего места продавца непродовольственных товаров.	Содержание учебного материала	18	3
	1. Подготовка торгового оборудования.	6	
	2. Подготовка рабочего инвентаря	6	
	3. Порядок размещения инвентаря.	6	
Раздел 3. Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров		<b>48</b>	
Тема 3.1 Проверка качества, комплектности, количественных характеристик непродовольственных товаров.	Содержание учебного материала	48	3
	1. Распаковка товара, облагораживание.	6	
	2. Проверка маркировки.	12	
	3. Проверка комплектности.	12	
	4. Выявление и устранение дефектов.	18	
Раздел 4. Подготовка товаров к продаже, размещения и выкладки непродовольственных товаров		<b>54</b>	
Тема 4.1 Подготовка товаров к продаже, размещения и выкладки непродовольственных товаров.	Содержание учебного материала	54	3
	1. Подготовка товаров к продаже.	12	
	2. Размещение и выкладка товаров на рабочем месте продавца.	24	
	3. Оформление ценников	18	
Раздел 5. Обслуживание покупателей и предоставление информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности их эксплуатации		<b>156</b>	
Тема 5.1 Обслуживание покупателей и предоставление информации о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности их	Содержание учебного материала	<b>156</b>	3
	1. Обслуживание покупателей.	42	
	2. Предоставление информации о качестве, производителе товара, потребительских свойствах товаров.	42	
			8



эксплуатации.	3.	Соблюдение безопасных условий труда.	24	
	4.	Дополнительные операции по обслуживанию покупателей.	48	
Раздел 6. Осуществление контроля за сохранностью материальных ценностей			<b>54</b>	
<b>Тема 5.1</b> Осуществление контроля за сохранностью материальных ценностей.	Содержание учебного материала		54	3
	1.	Учёт материальных ценностей.	24	
	2.	Проведение инвентаризации.	24	
	3	Зачётное занятие	6	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация практики проходит в предприятиях торговли г. Брянска и Брянской области.

Оборудование магазина:

- непродовольственные товары всех групп;
- торгово – технологическое оборудование:
- немеханическое оборудование;
- весоизмерительное – оборудование (весы электронные, товарные).

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Арустамов, Э.А., Техническое оснащение торговых организаций.- М.:Издательский центр «Академия», 2018.-208с. - ISBN978-5-7695-35741
2. Неверова А.Н., Чалых Т.И. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами.- 3-е изд.стер.-М.-Издательский центр «Академия»,2019.

#### **2. Справочники:**

1. Справочник по товароведению непродовольственных товаров в 2 т.- М.: Издательский центр «Академия», 2018.-384с. - ISBN978-5-7695-2356-4

**Дополнительные источники:**

1. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир. - М.: Дашков и К, 2007 г. -396 с.- ISBN5-91131-293-X;
2. Криштафович В.И., Колобов С.В. Методы и техническое обеспечение контроля качества (продовольственные товары) (2-е издание). - М.: Дашков и К, 2008 г. - 124 с. - ISBN5-91131-389-8;
3. Кащенко В.Ф., Кащенко Л. В. Торговое оборудование. - М.:Альфа-М, 2008 г. - 398 с. - ISBN5-98281-070-3
4. Шевченко, В.В. Товароведение и экспертиза потребительских товаров: Учебник. -М.: Инфра-М, 2006 г. - 544 с.- ISBN5-16-002202-3;
5. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»;
6. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост.Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421);
7. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-с.;
8. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769- с.
9. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-с.;
10. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно- технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);

11. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7).

**Отечественные журналы:**

1. «Современная торговля»,
2. «Мерчендайзинг»,
3. «Торговое оборудование».

**Интернет-ресурсы:**

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

#### 4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется в процессе выполнения производственных заданий и по итогам промежуточной аттестации.

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
1	2	3
<b>Умеет:</b>		
подготовка рабочего места продавца и контролера-кассира к работе	алгоритм подготовки рабочего места продавца и контролера-кассира	Текущий контроль: - экспертная оценка демонстрируемых умений, выполняемых действий  Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета:  - экспертная оценка выполнения практических заданий
осуществление подготовки товаров, размещение товара в торговом зале и выкладка на торгово-технологическом оборудовании	алгоритм процесса подготовки товаров к продаже, размещение и выкладки	
изучение покупательского спроса	анкетирование, обработка результатов изучения покупательского спроса	
осуществление процесса продажи товаров в соответствии с правилами торговли	алгоритм процесса продажи	
осуществление контроля за сохранностью товаро-материальных ценностей	проверка соблюдения условий и сроков реализации товаров	
оформление документов по кассовым операциям	эталон заполнения реквизитов	
<b>Знает:</b>		
Правила охраны труда и требования пожарной безопасности	Полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов. Не менее 75% правильных ответов. Актуальность темы, адекватность результатов поставленным целям, полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения профессиональной терминологии	письменный опрос устный опрос, тестирование
ассортимент товаров		
характеристики и назначение товаров		
методы определения качества товаров		
режим и условия хранения товаров		
особенности подготовки товаров к продаже		
принципы оформления витрин		
правила продажи непродовольственных товаров		
методы изучения покупательского спроса		