

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 УЧЕБНОЙ 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 учебной 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

	стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

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

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

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

1.2 Место учебной практики в структуре образовательной программы:
учебная практика УП.01 Продажа непродовольственных товаров относится к профессиональному циклу.

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

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

обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров.

В результате освоения учебной практики обучающийся должен обладать элементами компетенций:

перечень общих компетенций, элементы которых формируются в рамках учебной практики

Код	Наименование общих компетенций
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

Код	Наименование профессиональных компетенций
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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Объем учебной практики и виды работ

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	144
УП 01. Продажа непродовольственных товаров	144
Раздел 1. Эксплуатация торгово- технологического оборудования используемого при продаже непродовольственных товаров	24
Раздел 2. Продажа непродовольственных товаров	120
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
УП 01. Продажа непродовольственных товаров		144	
Тема 1.1. Эксплуатация торгово-технологического оборудования используемого при продаже непродовольственных товаров.	Содержание учебного материала	24	2
	1. Правила охраны труда и пожарной безопасности. Виды инструктажей.	6	
	2. Подготовка оборудования к работе.	6	
	3. Эксплуатация оборудования	6	
	4. Эксплуатация инвентаря и инструментария	6	
Тема 1.2. Продажа непродовольственных товаров.	Содержание учебного материала	120	2
	1. Особенности продажи текстильных товаров, нетканых материалов и искусственного меха и ковровых изделий	6	
	2. Особенности продажи швейных и трикотажных товаров	6	
	3. Особенности продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров	6	
	4. Особенности продажи обувных товаров	6	
	5. Особенности продажи галантерейных товаров	6	
	6. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров	6	
	7. Особенности продажи металлохозяйственных товаров	6	
	8. Особенности продажи товаров из пластмасс	6	
	9. Особенности продажи товаров бытовой химии	6	
	10. Особенности продажи электробытовых товаров	6	
	11. Особенности продажи оргтехнических товаров	6	
	12. Особенности продажи игрушек	6	
	13. Особенности продажи канцелярских товаров	6	
	14. Особенности продажи радиоэлектронных товаров и фототоваров	6	
	15. Особенности продажи спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты	6	
	16. Особенности продажи мебельных товаров	6	
	17. Особенности продажи строительных и силикатных товаров	6	
	18. Особенности продажи ювелирных товаров и часов	6	
	19. Особенности продажи товаров через интернет-магазин	6	
20. Зачётное занятие	6		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация практики проходит в учебном магазине и мастерской Интернет-маркетинг.

Оборудование учебного магазина:

Оборудование учебного магазина:

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места на 30 обучающихся;
- рабочее место мастера производственного обучения;
- натуральные образцы продовольственных, непродовольственных товаров;
- торгово – технологическое оборудование:
- немеханическое оборудование;
- весоизмерительное – оборудование (ВНЦ-10, электронные, товарные).

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и выходом в Интернет;
- мультимедийный проектор.

Оборудование мастерской Интернет-маркетинг:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением
- видеопроектор мультимедийный
- МФУ лазерный, А4, цветной, лазерный
- экран для проектора на штативе, 16:9
- Web-камера
- наушники с микрофоном;
- обучающие компьютерные программы.

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;
- Парфентьева Т.Р. и др.

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

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется в процессе проведения практических занятий и по итогам промежуточной аттестации.

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
1	2	3
Умеет:		
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	
Знает:		
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		