

## **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 02 ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ 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.
<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>9</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>11</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики УП.02 Продажа продовольственных 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.02 Продажа продовольственных 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 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;

В результате освоения учебной практики обучающийся 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.

В результате освоения учебной практики обучающийся должен **иметь практический опыт в:**  
обслуживания покупателей, продажи различных групп продовольственных 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

<b>Код</b>	<b>Наименование профессиональных компетенций</b>
ВД 2	Продажа продовольственных товаров
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.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

### **2.1. Объем учебной практики и виды работ**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>216</b>
УП 02. Продажа продовольственных товаров	<b>216</b>
Раздел 1. Эксплуатация торгового оборудования	48
Раздел 2. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка	30
Раздел 3. Продажа продовольственных товаров	138
Промежуточная аттестация в форме <b>дифференцированного зачета</b>	

## 2.2. ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
УП 02. Продажа продовольственных товаров		<b>216</b>	
Раздел 1. Эксплуатация торгового оборудования		<b>48</b>	
Тема 2.1. Эксплуатация торгового оборудования.	Содержание учебного материала	48	2
	1. Правила охраны труда и пожарной безопасности. Виды инструктажей.	6	
	2. Мебель и инвентарь для торговых предприятий: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
	3. Весоизмерительное оборудование: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
	4. Измельчительно-режущее и упаковочное оборудование: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
	5. Контрольно-кассовые машины: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
	6. Холодильное оборудование: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
	7. Подъемно-транспортное оборудование: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
	8. Прочее торговое оборудование: подготовка к работе, правила эксплуатации, устранение мелких неисправностей.	6	
Раздел 2. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка		<b>30</b>	
Тема 2.1 Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка.	Содержание учебного материала	30	2
	1. Подготовка товаров к продаже.	6	
	2. Проверка качества продовольственных товаров.	6	
	3. Выкладка и размещение товаров на рабочем месте продавца.	6	
	4. Оформление ценников.	6	
	5. Условия и сроки хранения продовольственных товаров.	6	
Раздел 3. Продажа продовольственных товаров		<b>138</b>	
Тема 3.1 Продажа продовольственных товаров	Содержание учебного материала	138	2
	1. Особенности продажи зерномучных товаров.	12	
	2. Особенности продажи сахара, крахмала, меда.	12	
	3. Особенности продажи кондитерских изделий.	18	
	4. Особенности продажи плодоовощных товаров и грибов.	12	
	5. Особенности продажи вкусовых товаров.	12	
	6. Особенности продажи молочных товаров.	12	
	7. Особенности продажи мясных товаров.	18	
	8. Особенности продажи рыбных товаров.	12	
	9. Особенности продажи жировых и яичных товаров.	12	
	10. Особенности продажи пищевых концентратов и соевых продуктов.	12	
	11. Зачётное занятие	6	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБОЙ ПРАКТИКИ**

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

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

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», 2019. - ISBN 978-5-7695-3574-1
2. Голубкина Т.С., Никифорова Н.С. и др. Розничная торговля продовольственными товарами. - 2-е изд. перераб. - М.: Издательский центр «Академия», 2019.
3. Новикова А.М. Товароведение и организация продажи продовольственных товаров. - М.: Академия, 2019. - ISBN 5-7695-1488-4

**Справочники:**

1. Справочник по товароведению непродовольственных товаров в 2 т. - М.: Издательский центр «Академия», 2018. - 384 с. - ISBN 978-5-7695-2356-4

**Дополнительные источники:**

1. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир. - М.: Дашков и К, 2007 г. - 396 с. - ISBN 5-91131-293-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. - ISBN 5-91131-389-8;

3. Романов А.С. и др. Экспертиза хлеба и хлебобулочных изделий. Качество и безопасность. 2-е изд., испр. - Томск: Сибирское унив. изд-во, 2007 г. - 278 с. - ISBN 978-5-379-00186-5;

4. Кашенко В.Ф., Кашенко Л. В. Торговое оборудование. - М.: Альфа-М, 2008 г. - 398 с. - ISBN 5-98281-070-3

5. Тюнюков Б.К., Коршунов Н.П. Электронная техника предприятий торговли. - М.: КНОРУС, 2006 г. - 192 с. - ISBN 5-85971-097-6; Памбухчиянц, О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров. - М.: Дашков и К, 2008 г. - 316 с. - ISBN 978-5-91131-623-5;

6. Шевченко, В.В. Товароведение и экспертиза потребительских товаров: Учебник. - М.: Инфра-М, 2006 г. - 544 с. - ISBN 5-16-002202-3; Парфентьева Т.Р. и др.

7. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»;

8. 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);

9. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;

10. 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-ст

11. 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 2009 г. № 770-ст.;

12. 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);

13. 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- 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
<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
эксплуатация торгового оборудования и ККТ по назначению	алгоритм эксплуатации торгового – технологического оборудования и ККТ	
осуществление подготовки товаров, размещение товара в торговом зале и выкладка на торговом-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 товароматериальных ценностей	проверка соблюдения условий и сроков реализации товаров	
оформление документов по кассовым операциям	эталон заполнения реквизитов	
<b>Знает:</b>		
Правила охраны труда и требования безопасности при работе на ККТ	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 продовольственных и непродовольственных товаров		
методы изучения		
покупательского спроса		