****

 **РЕЦЕНЗИЯ.**

К рецензии представлена рабочая программа производственной практики по профессии 38.01.02 «Продавец, контролёр, кассир».

Содержание производственной программы реализуется в объёме 144 часов.

Программа направлена на формирование профессиональных компетенций в части освоения нового вида профессиональной деятельности.

Для проверки результатов овладения, обучающихся своих профессиональных компетенций в ходе производственной практики, проводится квалификационный экзамен.

Программа составлена так, что овладение профессиональными компетенциями и практическими навыками находится в тесной взаимосвязи с предметами профессионального и общеобразовательного цикла. В структуре и содержании производственной практики профессиональных модулей полностью показаны все виды работ, которые предназначены для полного овладения обучающимися как общих, так и профессиональных компетенций.

В программе отражены условия её реализации с перечисленным материально-техническим обеспечением.

Данная рабочая программа производственной практики рационально сбалансирована, содержит контрольно-оценочные средства и может быть реализована к применению в своей работе по прохождению производственной практики по профессии 38.01.02 « Продавец, контролёр-кассир».

 **СОДЕРЖАНИЕ.**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. ПАСПОРТ рабочей программы производственной практики.** |  |
| **2. Результаты освоения рабочей программы производственной практики.** |  |
| **3. СТРУКТУРА и содержание рабочей программы производственной практики.** |  |
| **4. Условия реализации рабочей программы производственной практики.** |  |

**В настоящей рабочей программе производственной практики используются следующие сокращения:**

**ДНР** – Донецкая Народная Республика;

**ОПОП** – основная профессиональная образовательная программа;

**СПО** – среднее профессиональное образование;

**ГОС, СПО** – государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

**ППКРС** – программа подготовки квалифицированных рабочих и служащих;

**МДК** – междисциплинарный курс;

**ОК –** общие компетенции;

**ПК** – профессиональные компетенции;

**ПМ** – профессиональный модуль;

**ВПД –** вид профессиональной деятельности;

**УП** – учебная практика;

**ПП** – производственная практика;

**РП** – рабочая программа;

**ПО** – производственный опыт;

**У** – умения;

**З** – знания.

Для характеристики усвоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образу, инструкции или под руководством);

 3- продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**1.1.Область применения.**

 Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы с соответствии с ГОССПО по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.

 1.Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

2.Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

3.Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

4.Соблюдать условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых продуктов.

5.Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

6.Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

7.Изучать спрос покупателей.

 Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников при наличии основного общего образования. Опыт работы не требуется.

 **Место учебной программы в структуре подготовки.**

Место профессионального модуля в структуре ППКРС: профессиональный модуль «Продажа продовольственных товаров» относится к обязательной части профессионального цикла.

**1.2.** **Цели и задачи производственной практики.**

 Закрепление и совершенствование приобретённых в процессе обучения профессиональных умений студентов по изучаемой профессии, развитие общих и профессиональных компетенций, освоении современных производственных процессов, адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности различных организационно-правовых норм.

 Результатом освоения программы учебной и производственной практики является освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций в рамках модуля.

**Требования к результатам освоения учебной практики.**

 С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

- иметь практический опыт обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

 **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;
* качество по органолептическим показателям;
* распознавать дефекты пищевых продуктов;
* создавать оптимальные условиях 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.

 **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 принцип работы оборудования;
* типовые правила эксплуатации оборудования;
* нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
* Закон о защите прав потребителей;
* правила охраны труда.
	1. **Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 376 часов, в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося – 230 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 160 часов;

- самостоятельной работы обучающегося – 70 часов;

- учебной и производственной практики – 216 часов

 **Структура и содержание профессионального модуля**

 **ПМ 02. Продажа продовольственных товаров.**

 **1.4. Объем профессионального модуля и виды учебной работы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля**ПМ 02 Продажа продовольственных товаров. | **Учебная нагрузка** | **Форма аттестации** |
| **Максимальная** | **Самостоятельная****работа** | **Обязательная учебная нагрузка** |
| **Всего занятий** | **В т.ч. лабораторные и практические занятия** |
| МДК 02.01Розничная торговля продовольственными товарами | 230 | 70 | 160 | 28 | ДЗ |
| УП.02Учебная практика |  |  | 72 |  | ДЗ |
| ПП.02Производственная практика |  |  | 144 |  | ДЗ |
| ВСЕГО: | 230 | 70 | 376 | 28 |  |

**2**. **РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.**

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование общих(ОК) и профессиональных (ПК) компетенций. |
| ПК 1 | Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары |
| ПК 2 | Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку |
| ПК 3 | Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров |
| ПК 4 | Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов |
| ПК 5 | Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования |
| ПК 6 | Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей |
| ПК 7 | Изучать спрос покупателей |
| ОК 1 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес |
| ОК 2 | Организовать 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) |

Результатом прохождения практики по профессиональному модулю является **освоение практического опыта «ПО»:**

 **-**Обслуживание покупателей.

 -Продажа различных групп продовольственных товаров

**3. Структура и содержание производственной практики профессионального модуля.**

**3.1.Тематический план производственной практики профессионального модуля.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п\п |  Виды работ. | Кол-воЧасов. |
|  | ПМ 02. Продажа продовольственных товаров.ПП 02. Продажа продовольственных товаров. |  |
| 1. | Ознакомление с предприятием торговли. Вводный и первичный инструктаж по охране труда и противопожарной безопасности. | 6 |
| 2. | Подготовка, эксплуатация и обслуживание торгового оборудования предприятия. | 6 |
| 3. | Подготовка, эксплуатация, обслуживание холодильного и весоизмерительного оборудования в технологическом процессе магазина.  | 6 |
| 3. | Обслуживание покупателей. Продажа зерномучных товаров. | 12 |
| 4. | Обслуживание покупателей. Продажа плодоовощных товаров. | 6 |
| 5. | Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров. | 12 |
| 6. | Обслуживание покупателей. Продажа крахмала, сахара, мёда, фруктово-ягодных и кондитерских изделий. | 6 |
| 6. | Обслуживание покупателей. Продажаконфет, ириса, драже, шоколада, халвы, восточных сладостей. | 6 |
| 8. | Облуживание покупателей. Продажа молока, сливок, молочных консервов и молочных продуктов. | 6 |
| 9. | Обслуживание покупателей. Продажа твёрдых, сычужных, мягких, кисломолочных, рассольных, переработанных сыров, мороженного. | 6 |
| 10. | Обслуживание покупателей. Продажа яичных товаров и пищевых жиров. | 12 |
| 11. | Обслуживание покупателей. Продажа мясных товаров. | 18 |
| 11. | Обслуживание покупателей. Продажа рыбных товаров. | 24 |
| 11. | Учёт и отчётность. Оформление сопроводительных документов. | 12 |
| 12. | Дифференцированный зачёт- ДЗ. | 6 |
|  | Всего: | 144 |

 3.2. **Содержание производственной практики.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коды КомпетенцииОК ПК | Индекс модуля. Виды работ.ПМ 02.Продажа продовольственных товаров.МДК.02.01. Розничная торговля продовольственными товарами. | Содержание работ. | Кол-вочасов | ПО/У | Формы и методы Контроля. |
| 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. |
|  | ПМ 02.Продовольственных товаров.ПП 02. Продажа продовольственных товаров. |  |  |  |  |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | В Ознакомление с предприятием торговли. Вводный и первичный инструктаж по охране труда и противопожарной безопасности. | 1.Ознакомление с предприятием торговли.2. Инструктаж по технике безопасности и противопожарным мероприятиям.3.Организация рабочего места продавца продовольственных товаров.. | 6 | ПО 2.1-2.2.У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Подготовка, эксплуатация и обслуживание торгового оборудования предприятия.  |  Торговое немеханическое оборудование:1.Немеханическое оборудование, торговый инвентарь: назначение, виды, классификация.2.Требования к немеханическому оборудованию.3.Оборудование торговых залов и подсобных помещений: его типы, особенности конструкций.4.Правила размещения инвентаря и инструментария на рабочем месте продавца и в подсобном помещении.5.Правила эксплуатации и безопасности труда при эксплуатации немеханического оборудования и торгового инвентаря. | 6 | ПО 2.1-2.2.У 2.1.-2.8.  | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Подготовка, эксплуатация, обслуживание холодильного и весоизмерительного оборудования в технологическом процессе магазина.  |  **Весоизмерительное оборудование:** 1.Виды весов, применяемых в торговле, их назначение. 2.Требования к торговым весам, условия их эксплуатации.3.Поверка весов: понятия, способы подтверждения.4.Взвешивание товаров.5.Весы товарные, их типы, назначение, устройство, взвешивание.6.Оптическое и электронное весоизмерительное оборудование.7.Весовые чекопечатающие компоненты.**Торговое холодильное оборудование**, его классификация. Правила эксплуатации холодильного оборудования и уход за ним. | 6 | ПО 2.1 -2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа зерномучных товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов круп, макаронных изделий, муки, пищевых концентратов. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки, оформление ценника, упаковка товара, подсчёт стоимости товара, выдача товарного чека. | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа зерномучных товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов хлеба, хлебобулочных, бараночных изделий и пищевых концентратов. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Оценка качества по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки, оформление ценника, упаковка товара, подсчёт стоимости товара, выдача товарного чека. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. |  Обслуживание покупателей. Продажа плодоовощных товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов овощей, плодов, овощных плодово-ягодных консервов, замороженных ягод. Ассортимент, показатели качества, дефекты, условия и сроки хранения Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Изучение ассортимента плодоовощных товаров по образцам и стандартам. Органолептическая оценка плодоовощных товаров по стандартам. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1. Чая и чайных напитков.2.Кофе и кофейных напитков.3.Пряностей и приправ.4.Алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков. Классификация, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи, упаковка товара, оформление ценника. | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа вкусовых товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков и табачных изделий. Классификация, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи, упаковка товара, оформление ценника. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа крахмала, сахара, мёда, фруктово-ягодных и кондитерских изделий. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов: 1.крахмала.2.. Продуктов переработки крахмала. 3.Сахара-рафинада литого и прессованного. 4.Фруктово-ягодных кондитерских изделий. 5.Шоколада и какао-порошка. 6.Карамели. 7.Конфет и драже. 8.Мучных и кондитерских товаров. Изменения, происходящие при хранении в отдельных группах кондитерских изделий. Классификация, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Оценка качества по органолептическим показателям, оформление ценника, консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях, свойствах, условиях и сроках хранениях. Подсчёт стоимости покупки, выдача товарного чека, выдача покупки.  | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8ПК 2.1.-2.7 | Обслуживание покупателей. Продажаконфет, ириса, драже, шоколада, халвы, восточных сладостей. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов: 1. Шоколада и какао-порошка. 2..Карамели. 3.Конфет и драже. 4.Мучных и кондитерских товаров. Изменения, происходящие при хранении в отдельных группах кондитерских изделий. Классификация, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Оценка качества по органолептическим показателям, оформление ценника, консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях, свойствах, условиях и сроках хранениях. Подсчёт стоимости покупки, выдача товарного чека, выдача покупки.  | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Облуживание покупателей. Продажа молока, сливок, молочных консервов и молочных продуктов. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Молока. 2.Сливок. 3. Молочных продуктов: масла сливочного. 4. Молочных консервов. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Ассортимент, показатели качества. Упаковка, маркировка, условия, сроки транспортирования и хранения. Оценка качества молока, сливок по органолептическим показателям. Распознавание ассортимента кисломолочных продуктов по внешним признакам. Определение качества йогурта по органолептическим показателям. Определение качества творога по органолептическим показателям. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа твёрдых, сычужных, мягких, кисломолочных, рассольных, переработанных сыров, мороженого. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:сыров, мороженого. Ассортимент, показатели качества.Упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения.Оценка качества сыров по органолептическим показателям. Распознавание ассортимента сыров по внешним признакам.   | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа яичных товаров и пищевых жиров.  |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Яиц. 2.Яичного порошка. Определение дефектов яиц.Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Органолептическая оценка качества яиц и яичных товаров. Распознавание пищевых жиров.Ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.Растительное масло.Животные жиры. Маргарин. Кулинарные жиры.Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Распознавание ассортимента маргарина. Оценка качества маргарина. Распознавание ассортимента растительного масла. Оценка качества растительного масла. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа яичных товаров и пищевых жиров.  |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Яиц. 2.Яичного порошка. Определение дефектов яиц.Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Органолептическая оценка качества яиц и яичных товаров. Распознавание пищевых жиров.Ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.Растительное масло.Животные жиры. Маргарин. Кулинарные жиры.Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Распознавание ассортимента маргарина. Оценка качества маргарина. Распознавание ассортимента растительного масла. Оценка качества растительного масла. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа мясных товаров. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов: 1.Мяса битой домашней птицы. 2.Классификация мяса крупного и мелкого рогатого скота. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Распознавание ассортимента мяса животных. Оценка качества мяса убойных животных по органолептическим показателям. Определение качества мяса птицы. Сравнительная характеристика мяса птицы. Ассортимент, показатели качества Упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения  | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа мясных товаров. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов: 1.Мясные полуфабрикаты и кулинарные изделия. 2.Мясные субпродукты.3. Мясные консервы. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Определение оценки качества мясных полуфабрикатов и кулинарных изделий, мясных субпродуктов, мясных консервов по органолептическим показателям. Ассортимент, показатели качества. Упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения.  | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа мясных товаров. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1. Колбасных изделий, мясных копчёностей. 2. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи. Определение оценки качества варёных, полукопчёных и копчёных колбасных изделий по органолептическим показателям. Ассортимент, показатели качества Упаковка, маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа рыбных товаров. |  Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Живой рыбы.2. Рыбного филе. 2.Охлажденной рыбы.Ассортимент, показатели качества, упаковка,маркировка, условия и сроки транспортирования и хранениярыбы.Соленая рыбаВяленая и сушеная рыбаМаринованная рыба. Рыбные консервы и пресервыПриемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи Копчёная рыба. Балычные изделия.Оценка качества рыбы по органолептическим показателям.Распознавание ассортимента рыбных консервов и пресервов. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа рыбных товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Мороженной рыбы.2.МорепродуктовАссортимент, показатели качества, упаковка,маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи рыбы. Оценка качества рыбы по органолептическим показателям. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Обслуживание покупателей. Продажа рыбных товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Соленой рыбы.2.Вяленой и сушеной рыбы.3.Маринованой рыбы.4. Копчёная рыба. Балычные изделия.Оценка качества рыбы по органолептическим показателям.Ассортимент, показатели качества, упаковка,маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи рыбы. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. |  Обслуживание покупателей. Продажа рыбных товаров. | Обслуживание покупателей. Продажа основных видов:1.Рыбных полуфабрикатов.2.Кулинарных изделий.3.Рыбных консервов.4.Икры рыб.Оценка качества рыбных изделий по органолептическим показателям.Ассортимент, показатели качества, упаковка,маркировка, условия и сроки транспортирования и хранения. Приемка, подготовка товаров к продаже, размещение в торговом зале, выкладка на торгово-технологическом оборудовании, правила продажи рыбы. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Учёт и отчётность. Оформление сопроводительных документов. |  Оформление сопроводительных документов:-Оформить приходно-расходный ордер.-Оформить товарно-кассовый отчёт.-Подготовить товар к инвентаризации. | 6 | ПО 2.1-2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Учёт и отчётность. Оформление сопроводительных документов. | -Подготовить товар к инвентаризации.-Оформить инвентаризационную опись.-Оформить акт результатов инвентаризации.-Оформить препроводительную ведомость сдачи выручки в банк.  | 6 | ПО 2.1-2.2 У 2.1-2.8 | Экспертное наблюдение |
| ОК 1-8 ПК 2.1.-2.7. | Дифференцированный зачёт- ДЗ. | Выполнение контрольных заданий. Оформление аттестационного листа. | 6 | ПО 2.1- 2.2У 2.1.-2.8. | Экспертное наблюдение |
|  | Всего: |  | 144. |  |  |

 **4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.**

**4.1.Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.**

 **Реализация профессионального** модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли» и лаборатории «Учебный магазин», торгово-технологическое оборудование.

 **Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Организация и технология розничной торговли»:**

- рабочее место преподавателя;

- посадочные места по количеству обучающихся;

- комплект учебно-методической документации;

- наглядные пособия;

 **Технические средства обучения:**

- проектор;

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;

- интерактивная доска;

- телевизор и др.

 **Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:**

1. Торгово-технологическое оборудование:

- пристенные и островные горки;

- рабочий прилавок продавца;

- лабораторные стенды.

2. Весоизмерительное оборудование:

- рычажное и электронное.

3. Торговый инвентарь.

4. Контрольно-кассовый аппарат.

**4.2. Информационное обеспечение обучения.**

**Основные источники:**

- Граматкина Н.В. «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами» - М.: Издательский центр «Академия», 2010;

- Никифорова Н.С. «Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь» \ Никифорова С.А., Прокофьева. –М.: Издательский центр «Академия», 2010;

- Новикова А.М. «Товароведение и организация торговли продовольственным товарами» \ (А.М.Новикова, Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова, С.А.Прокофьева). – М.: Издательский центр «Академия», 2011;

- Парфентьева Т.Р., преподавание курса «Товароведение продовольственных товаров»\ Т.Р.Парфентьева – М.: Издательский центр «Академия», 2012;

- Гранаткина Н.В. «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. –М.: Издательский центр «Академия», 2010.

- Рубцова Л.И. «Продавец» Изд.7-е, -Ростов н\Д: Феникс, 2011.

 **Дополнительные источники:**

 1.Барановкий В.А., Мельников И.В. Организация, и оборудование торговли технология продажи товаров. Феникс; 2009-404с.

 2.Горохова С.С. Охрана труда на предприятиях торговли: учебное пособие / С.С. Горохова, Н. В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. – М.: Издательский центр Академия, 2010.- 64с.

 3. Микицей М.В. Учет и отчетность в торговле: Учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во Феникс , 2012. – 320с.

 4. Отскочная З.В. Организация и технология торговли: учебное пособие/З.В. Отскочная. – М. Издательский центр Академия, 2010. – 192с.

Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. Москва 2009-181с.

Романова Е.В. Правила торговли и защита прав продавца. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К0, 2010.-352 с.

7.Ткачева Г.В. Продавец, контролер-кассир: практические основы профессиональной деятельности: учебное пособие / Г.В. Ткачева,

 8.Юркевич Г.М., Гурбо Н.М., Бодрикова Г.П., Катунина М.Д., Раздымахо Л.Н.. –М.: Академкнига/ Учебник, 2010. – 144с.

 9.Тюнюков Б.К. Электронная техника предприятий торговли: Учебное пособие/ Тюнюков Б.К.. – М.: КНОРУС, 2009. – 192с.

 10.Улейский Н.Т. Улейская Р.И. Оборудование торговых предприятий: Учебник для учащихся профессиональных колледжей, лицеев. –Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 416с.

**Интернет – ресурсы:**

 1. Новости и технологии торгового бизнеса. Форма доступа: свободна http://www.torqus.com

 2. Современная торговля. Форма доступа: свободная

http:// www. sovtorq.panor.ru

 3. Справочно-правовая система Гарант. Форма доступа: свободная

http://www.qarant.ru

 4. Справочная система Консультант Плюс. Форма доступа: свободная

http:// www. consultant.ru

 **4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса.**

 Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: преподаватели – образование высшее по направлению подготовки; мастера производственного обучения – среднее или высшее образование по направлению подготовки, квалификация по профессии выше, чем получаемая выпускниками.

 Преподаватели междисциплинарных курсов и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

**5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты (освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ОК 1.Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | -демонстрация интереса к будущей профессии на занятиях теоретического и производственного обучения;-участие в конкурсах профмастерства;-трудоустройство по полученной профессии;-эффективная самостоятельная работа при изучении профессионального уровня. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения, определённых руководителем. | -соответствие способов достижения цели способом, определённым руководителем;-правильная последовательность выполнения действий во время производственной практики в соответствии с инструкциями, технологическими картами и т. д. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. | -личная оценка эффективности и качества выполнения работ;-положительная динамика в организации деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции результатов собственной работы;-своевременность выполнения работы;-качественность выполнения заданий. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. | -эффективный поиск необходимой информации;-анализ инноваций в области профессиональной деятельности;-обзор публикаций в профессиональных изданиях. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 5. Использовать информационно- технологии в профессиональной деятельности. | -использование информационных технологий в процессе обучения;-освоение программ, необходимых для профессиональной деятельности. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. | -взаимодействие с обучающимися в ходе обучения на принципах толерантного отношения;-соблюдение норм деловой культуры;-соблюдение этических норм;-владение способами бесконфликтного общения и саморегуляции в коллективе. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров. | -соблюдение условий хранения, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов. | -экспертное наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе выполнения работ по производственной практике и оценки на практических занятиях. |
| ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). | -своевременность получения приписного свидетельства;-участие в военно-патриотических мероприятиях;-участие в военно-спортивных объединениях; | - предоставление копии приписного свидетельства;-результаты участия в соревнованиях;-фотоотчёты. |
|  | -выполнение профессиональных обязанностей во время учебных сборов. |  |
| ПК 2.1. Осуществлять приёмку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | -приёмка товаров по количеству и качеству,-контроль за наличием необходимых сопроводительных документов. | -текущий контроль за соблюдением норм по обеспечению безопасности при выполнении работ;-постоянный и периодический контроль за качеством выполненных работ;-наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе прохождения производственной практики;-контроль деятельности студентов при выполнении практических работ;-результаты участия в конкурсах. |
| ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. | -размещение товаров по группам, видам, сортам с учётом товарного соседства, частоты спроса;-оформление прилавочных витрин. | -постоянный и периодический контроль за качеством выполненных работ;- контроль деятельности студентов при выполнении практических работ. |
| ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | -консультирование о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;-овладения навыками общения с покупателями. | -постоянный и периодический контроль за качеством выполненных работ;-наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе прохождения производственной практики;-- контроль деятельности студентов при выполнении практических работ. |
| ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | -соблюдения условий хранения, сроков реализации продаваемых продуктов. | -постоянный и периодический контроль за качеством выполненных работ;-наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе прохождения производственной практики;-- контроль деятельности студентов при выполнении практических работ. |
| ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. | -выполнение правил по охране труда;-проведение процесса проверки неисправности оборудования;-точность выполнения действий безопасной эксплуатации оборудования. | -текущий контроль за соблюдением норм по обеспечению безопасности при выполнении работ;-постоянный и периодический контроль за качеством выполненных работ;-наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе прохождения производственной практики;-контроль деятельности студентов при выполнении практических работ; |
| ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | -учёт товарно-материальных ценностей. | -постоянный и периодический контроль за качеством выполненных работ;-наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе прохождения производственной практики;-- контроль деятельности студентов при выполнении практических работ. |
| ПК 2.7. Изучать спрос покупателей. | -изучение спроса покупателей;-составление заказов согласно спроса покупателей. | -наблюдение и оценка освоения компетенции в ходе прохождения производственной практики;-контроль деятельности студентов при выполнении практических работ. |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

 Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.