**Главное управление образования и науки Алтайского края**

**краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**

**«Троицкий агротехнический техникум»**

**(КГБПОУ «ТАТТ»)**

 **УТВЕРЖДАЮ**

 Директор КГБПОУ «ТАТТ»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.А.Завьялов

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_201\_\_г.

 **рабочая программа**

 **УЧЕБНОЙ практики**

**пм.01 Продажа непродовольственных товаров**

профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

**Троицкое**

**2016**

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля **ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров»**  разработана на основе примерной программы учебной практики, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Составитель:

Беломытцева Н.Н., мастер производственного обучения КГБПОУ «ТАТТ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| РАССМОТРЕНОна заседании ЦМК общетехнических и специальных дисциплинПротокол №\_\_\_от«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2016гПредседатель ЦМК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.Н.Калашников | СОГЛАСОВАНОЗаведующий практикой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Л.М.Буракова | СОГЛАСОВАНОЗаместитель директора по учебной работе«\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2016г\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.П.Петраш |

**СОДЕРЖАНИЕ Стр.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 4 |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 6 |
| 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 7 |
| 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 13 |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 16 |
|  |  |

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**1.1. Область применения программы.**

Рабочая программа учебной практики ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих (ППКРС) в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

**1.2. Цели и задачи учебной практики.**

Целью учебной практики профессиональной деятельности по профессии «Продавец, контролер-кассир» является освоение обучающимися:

- пм.01 «Продажа непродовольственных товаров»;

- формирование общих и профессиональных компетенций;

- приобретение опыта практической работы обучающимися по профессии.

Задачами учебной практики (профессионального обучения) являются:

- обучение обучающихся трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной профессии;

- закрепление и совершенствование первоначальных практических профессиональных умений обучающихся.

В результате прохождения учебной практики, обучающиеся должны

**иметь** практический опыт:

-обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров.

**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.

**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.

**1.3. Количество часов на освоение учебной практики.**

ПМ.01. «Продажа непродовольственных товаров» - 204 часа.

Заключительным этапом процесса обучения учебной практики является зачет.

**2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Результатом учебной практики является освоение

- общих компетенций (ОК):

- профессиональных компетенций (ПК):

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата практики** |
| 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. |
| ОК3. | 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. |
| ОК6. | 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). |

|  |  |
| --- | --- |
|  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. |
| ПК1.4. |  Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. |

**3. Структура и содержание рабочей программы учебной практики профессионального модуля ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров».**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля и тем.** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия.** | **Объем часов.** |
| **1** | **2** | **3** |
| **Раздел 1. Продажа непродовольственных товаров.** |  | 204 |
| **Тема 1.1. Основы товароведения непродовольственных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Провести инструктаж техники безопасности, противопожарной безопасности. Закрепить теоретические основы товароведения на практике.
 |  |
| **Тема 1.2. Продажа текстильных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики текстильных товаров. Осуществить подготовку, размещение текстильных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.3. Продажа нетканых материалов и искусственного меха.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики нетканых материалов и искусственного меха. Осуществить подготовку, размещение нетканых материалов и искусственного меха в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.4. Продажа швейных и трикотажных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики швейных и трикотажных товаров. Осуществить подготовку, размещение швейных и трикотажных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.5. Продажа пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Осуществить подготовку, размещение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.6. Продажа обувных товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики обувных товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение обувных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.7. Продажа галантерейных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики галантерейных товаров. Осуществить подготовку, размещение галантерейных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.8. Продажа парфюмерно-косметических товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики парфюмерно-косметических товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение парфюмерно-косметических товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.9. Продажа силикатных товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики силикатных товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение силикатных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.10. Продажа металлохозяйственных товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики металлохозяйственных товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение металлохозяйственных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.11. Продажа товаров из пластмасса.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики товаровиз пластмасса.
2. Осуществить подготовку, размещение товаров из пластмасса в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.12. Продажа товаров из бытовой химии.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики товаров из бытовой химии.
2. Осуществить подготовку, размещение товаров из бытовой химии в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.13. Продажа электробытовых товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики электробытовых товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение электробытовых товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.14. Продажа оргтехнических товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики оргтехнических товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение оргтехнических товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.15. Продажа игрушек.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики игрушек.
2. Осуществить подготовку, размещение игрушек в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.16. Продажа музыкальных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики музыкальных товаров. Осуществить подготовку, размещение музыкальных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.17. Продажа бытовых электрических товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики бытовых электрических товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение бытовых электрических товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.18. Продажа фототоваров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики фототоваров. Осуществить подготовку, размещение фототоваров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.19. Продажа спортивных, охотничьих и рыболовных товаров и средств индивидуальной защиты.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики спортивных, охотничьих, рыболовных товаров. Осуществить подготовку, размещение спортивных, охотничьих, рыболовных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.20. Продажа мебельных товаров.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики мебельных товаров. Осуществить подготовку, размещение мебельных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.21. Продажа строительных товаров.** | **Виды работ:** | 12 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики строительных товаров.
2. Осуществить подготовку, размещение строительных товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.22. Продажа ковров и ковровых изделий.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики ковровых изделий. Осуществить подготовку, размещение ковровых изделий в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
 |  |
| **Тема 1.23. Продажа ювелирных товаров и часов.** | **Виды работ:** | 6 |
| 1. Проверить качество, комплектность, количественные характеристики ювелирных товаров и часов. Осуществить подготовку, размещение ювелирных товаров и часов в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
2. Зачет.
 |  |
| **Итого:** | Учебная практика | 204 |

**4. условия реализации рабочей программЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

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

Реализация учебной практики предполагает наличие кабинета-лаборатории, учебного магазина.

Оборудование учебной мастерской и рабочих мест мастерской:

1.Весоизмерительное оборудование;

2.Контрольно-кассовое оборудование;

3.Торговая мебель;

4.Витрины;

5.Прилавки;

6.Образцы товаров.

Средства обучения:

1.Микрокалькулятор;

2.Комплект учебно-методической документации;

3.Наглядные пособия (Законодательные акты, нормативная документация,

плакаты, инструкция техники безопасности);

4.Информационные стенды «Уголок потребителя» и др.

**4.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.**

**Основные источники:**

Законодательные и нормативные акты:

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 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».

8. Федеральный закон от 07.02.1009 №2300-I «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 от19.01.1998 №55 с изменениями.

12. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле от 16.10.2000 №74.

Учебные и справочные издания:

1. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач.проф.образования/(А.Н.Неверов, Т.И.Чалых, Е.Л.Пехташева и др.); под ред. А.Н.Неверова, Т.И.Чалых.-7-е изд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2009.-464 с.
2. Основы товароведения: Учеб.для учащихся техникумов, обуч. по специал.1729 «Бух.учет в торговле» (Д.И.Брозовский, И.М.Борисенко).-3-е изд., перераб.-М.: Экономика,1988.-352 с.
3. Товароведение непродовольственных товаров: учебник/Н.С.Моисеенко.-Изд. 5-е, доп. и перераб.-Ростов н/Д: Феникс, 2009.- с.379
4. Оборудование торговых предприятий: Учеб.длянач.проф.образования: Учебное пособие для сред.проф.образования/Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова, Н.М.Филиппова.-2-е изд.,стер.-М.: Издательский центр «Академия».2004.-128с.
5. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту: учеб.пособие для нач. и сред.проф. образования/Д.Ф.Фатыхов, А.Н.Белехов.-5-е изд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2006.-224с.

Интернет-ресурсы:

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

[www.garant-park.ru](http://www.garant-park.ru)

[www.vsegost.com](http://www.vsegost.com)

[www.znaytovar.ru](http://www.znaytovar.ru)

www,[gsen.ru](http://gsen.ru) – сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

[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»;

www, retailer, ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

www, reteilerclub. ru - учебно-информационный проект Супер- розница

**4.3. Общие требования к организации образовательного процесса.**

Учебная практика является обязательным разделом профессионального цикла. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Сроки проведения учебной практики устанавливаются образовательным учреждением.

Учебная практика проводится на базе учебного заведения - в лаборатории «Учебный магазин». Для выполнения программы практики учебная группа может делиться на две подгруппы. Руководство подгруппами осуществляет мастер производственного обучения.

С обучающимися обязательно проводится инструктаж по технике безопасности и пожарной безопасности.

**4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.**

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной

практикой обучающихся, должны иметь квалификационный разряд по

профессии на 1-2 разряда выше, чем предусматривает ФГОС, высшее или

среднее профессиональное образование по профилю профессии, проходить

обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

**5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯУЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется мастером производственного обучения в процессе проведения занятий, а также выполнения обучающимися учебно-производственных заданий.

|  |  |
| --- | --- |
| **Результаты обучения****(освоенные умения, усвоенные знания)** | **Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**  |
| **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.**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. | -практические задания. |