

Министерство образования и науки Мурманской области

«Северный национальный колледж»

(филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения
Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Производственной практики
профессионального модуля
по профессии

ПМ.01 Продажа непродовольственных товаров

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

с. Ловозеро, Мурманской области
2023 г.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля **ПМ.01**
Продажа непродовольственных товаров разработана на основе Федерального
государственного стандарта по профессии среднего профессионального образования (далее
СПО) **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

РАЗРАБОТЧИК (-И):

преподаватель СНК (филиал ГАПОУ МО «ОГПК») Е.В. Никитина

РАССМОТРЕНА:

на заседании ЦМК филиала

Протокол

от «01» сентября 2023 г. № 1

ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА:

на заседании ЦМК филиала без изменений

Протокол

от «__» _____ 20__ № ____.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	5
2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	9
3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	12

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Область применения программы.

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир» в части освоения квалификаций и основных видов профессиональной деятельности (ВПД): Продажа продовольственных товаров.

1.2 Цели производственной практики:

Формирование у студентов профессиональных компетенций в условиях реального производства.

1.3 Требования к результатам учебной и производственной практик.

В результате прохождения производственной практик по ВПД обучающийся должен освоить:

	ВПД	Профессиональные компетенции
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.

Формы контроля:
производственная практика - *дифференцированный зачет.*

1.4 Количество часов на освоение программы производственной практики

В рамках освоения ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров» производственная практика **432 часа**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

№	Виды работ	Кол-во
---	------------	--------

<i>n/n</i>		<i>часов</i>
1.	Ознакомление с предприятием торговли. Основные правила охраны труда при эксплуатации торгового- технологического оборудования и инвентаря. Инструктаж по ТБ на рабочем месте.	14
2.	Изучение ассортимента, маркировки, упаковки и хранения отдельных групп непродовольственных товаров. Правила выкладки на рабочем месте. Оформление ценников, ярлыков.	35
3.	Участие в организации работ по размещению на хранение различных групп непродовольственных товаров, согласно правилам хранения и учитывая товарное соседство. Оборудование, используемое в подсобном помещении.	28
4.	Приёмка товаров по количеству и качеству, отдельных групп непродовольственных товаров, согласно сопроводительных документов. Изучение сопроводительной документации.	21
5.	Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей: порядок проведения инвентаризации; документальное оформление инвентаризации; выведение результатов инвентаризации.	21
6.	Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение на торговом оборудовании с учётом товарного соседства.	42
7.	Консультация покупателей о назначении, свойствах, качестве товара. Предложение покупателям новых взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента.	42
8.	Изучение покупательского спроса. Изучение неудовлетворенного спроса <ul style="list-style-type: none"> карточки учета неудовлетворенного спроса (ведут продавцы); контрольные листки (заполняют сами покупатели); прием заказов от покупателей на товары достаточного ассортимента, временно отсутствующего в продаже; проведение дня учета неудовлетворенного спроса. 	21
9.	Эксплуатация контрольно-кассовой техники. Расчёт с покупателями. Оформление покупки. Выдача покупки. Ведение книги кассира-операциониста.	43
10.	Организация рабочего места продавца. Организация рабочего места кассира.	21
11.	Правила продажи групп непродовольственных товаров: Продажа текстильных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Отмеривание тканей. Продажа швейных товаров. Консультирование о назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Подготовка к продаже. Продажа трикотажных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Чтение маркировки.	72

	<p>Продажа меховых товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</p> <p>Продажа обувных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</p> <p>Продажа галантерейных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа парфюмерно-косметических товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества. Оценка качества.</p> <p>Продажа посуды-хозяйственных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа товаров бытовой химии. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа культтоваров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа бытовых электротехнических товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа строительных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа мебельных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа ювелирных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Продажа художественных товаров и сувениров, книжных товаров. Консультирование о качестве, назначении, потребительских свойствах и правилах ухода. Определение качества.</p> <p>Изучение спроса покупателей. Ознакомление с рекламной работой в магазине.</p>	
12.	<p>Обслуживание покупателей:</p> <p>Продажа группы непродовольственных товаров.</p> <p>Подготовка товаров к продаже. Упаковка товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах. Подсчёт стоимости покупки. Выдача покупки.</p>	72
ВСЕГО		432

Итоговая аттестация по производственной практике:		
	Экспертная оценка представителя работодателя предприятия. Аттестационный лист по производственной практике. Дневник прохождения производственной практики. Характеристика профессиональной деятельности студента во время производственной практики. Характеристика с места прохождения производственной практики. Отчёт по производственной практике. Конференция по итогам производственной практики.	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Требования к условиям проведения производственной практики.

Производственная практика представляет собой вид производственных работ обеспечивающих, практико - ориентированную подготовку обучающихся. Производственная практика проходит на предприятиях общественного питания оснащенных отдельными рабочими местами, с предоставлением технологического оборудования, инвентаря. В ходе учебной практики используется образовательная технология формирования уверенности и готовности к самостоятельной успешной профессиональной деятельности с освоением производственных технологий.

Производственная практика проводится рассредоточено в рамках каждого профессионального модуля.

Студенты, не выполнившие без уважительной причины требования программы практики для получения первичных профессиональных навыков, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студенты, не выполнившие без уважительной причины требования программы практики по профилю специальности или получившие отрицательную оценку, отчисляются из колледжа как имеющие академическую задолженность.

В случае уважительной причины студенты направляются на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студенты, не выполнившие без уважительной причины требований программы практики или получившие отрицательную оценку, отчисляются из колледжа как имеющие академическую задолженность.

Формой отчетности студентов по практике являются дневник, отчет, фотоотчет с предприятия общественного питания и характеристика руководителя практикой от организации, учреждения, предприятия с рекомендуемой оценкой за практику.

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Перечень рекомендуемых учебных изданий. ПМ.01 «Продажа непродовольственных товаров»

Основные источники:

Костерина Н.В. «Оборудование торговых предприятий. Практикум» учеб. пособие для нач. проф. образования — М. : Издательский центр «Академия», 2011 г.;

Неверова, А.Н., Чалых Т.И. «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами» учебник для нач. проф. образования 7-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2011 г.;

Памбухчианц О. В. «Технология розничной торговли»: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010 г.;

Парфентьева Т. Р., Миронова Н. Б., Петухова А. А. «Оборудование торговых предприятий»: учебник: Рекомендовано ФГУ «ФИРО». — 5-е изд., 2010 г.;

Самарин В.И., Чалых Т.И. «Справочник по товароведению непродовольственных товаров». В 3 т. Т. 1: учебное пособие для нач. проф. образования — М.: Издательский центр «Академия», 2010 г.;

Чумарина И.А., «Предотвращение потерь в торговле», С.-Петербург, 2012 г.;

Шепелев А.Ф. , Гутурова А.В. «Ювелирные товары и часы», Ростов- на-дону, 2011 г.;

Шепелев А.Ф., Турова А.С. «Древесно-мебельные товары» Ростов-на Дону, 2011 г.;

Шепелев А.Ф., Печенежская И.А., Шмелева А.В., «Электротовары», Ростов-на-Дону, 2011 г.;

Шепелев А.Ф., Печенежская И.А., Иваненко Т.Е. «Парфюмерно- косметические товары», Ростов-на Дону, 2011 г.;

Шепелев А.Ф., Печенежская И.А. «Кожевенно-обувные товары», Товароведение и экспертиза. Ростов-га Дону, 2011 г.

Дополнительные источники:

Брагин Л.А., «Технология розничной торговли», Учебное пособие для НПО- М «Академия», 2004 г.;

Валяева А.В. «Обувные товары. Товароведение», М. Академия, 2000 г.;

Виноградов.И.А., Кокорев.В.В., «Основы потребительских знаний», М. Спрос., 2000 г.;

Зубкова И.Н., «Организация торговли непродовольственных товаров», Учебник — М.:»Дашков и К», 2000 г.;

Лосева Е.В. «Правда о косметике», Ростов-на-Дону. Феникс 2002 г.;

Неверов А.Н. «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами», М. ПрофОбрИздат, 2002 г.

Никитченко Л.И. «Контрольно-кассовые машины», учебник, М., издательский центр 2 академия 2004 г.;

Теплов В.И., Сероштан М.В. «Коммерческое товароведение», М. Дашков и К, 2001 г.;

Шепелев А.Ф., Печенежская И.А. «Пушно-меховые товары», Товароведение и экспертиза. Ростов-на-Дону, Март 2001 г.;

Шепелев А.Ф., Турова А.С., Печенежская И.А. «Текстильные и швейно-трикотажные товары», Ростов-на-Дону, Март 2002 г.;

«Материаловедение. Отделочные строительные работы», М. ПрофОбрИздат, 2002 г.;

Журналы «Спрос», «Мерчандайзинг», «Новости торговли»,

«Современная торговля», «Торговое оборудование», «Оборудование торговых предприятий»;

«Основы стандартизации, метрологии, сертификации», М. Ростов-на-Дону, 2002 г

Интернет ресурсы:

Интернет энциклопедия «Википедия»;

www.consultant.ru;

www.garant-park.ru;

www.vsegost.com;

www.znaytovar.ru;

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

www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

[www, retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

[www, reteilerclub. ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница www.school.edu.ru – российский образовательный портал;

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ВИДОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем и мастером п/о в процессе проведения практических занятий, учебной практики, а также при выполнении обучающимися индивидуальных заданий. 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.

ПМ. 01 «Продажа непродовольственных товаров»

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	-Идентификация товаров различных групп; -оценивание качества товара по органолептическим показателям;	<i>Текущий контроль</i> - Оценка на основе карты наблюдения по выполнению практических заданий; <i>Итоговый контроль</i> -оценка результатов проектной деятельности; -тесты действия, практического испытания
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании.	-Подготовка товаров к продаже; -подготовка торгового оборудования к работе; -размещение и выкладки товаров на торговом технологическом оборудовании;	<i>Текущий контроль</i> - Оценка на основе карты наблюдения за деятельностью обучающегося на различных этапах ТТП по выполнению практических заданий; -тесты действия, практического испытания <i>Итоговый контроль:</i> <ul style="list-style-type: none"> оценка портфолио; -отчет по практике.
ПК 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских	<ul style="list-style-type: none"> Анализ спроса и предложения; исследование потребительских мотиваций и поведения, анализ восприятия новой продукции; 	<i>Текущий контроль</i> <ul style="list-style-type: none"> Оценка участия в деловой игре; оценка решения кейс ситуаций; <i>Итоговый контроль</i> <ul style="list-style-type: none"> отчет по практике;

свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	<ul style="list-style-type: none"> консультация покупателей о свойствах товара; 	<ul style="list-style-type: none"> отчет по маркетинговому исследованию
ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	<p>-Осуществление правильности оформления соответствующей документации в соответствии с установленными требованиями;</p> <ul style="list-style-type: none"> проведение инвентаризации товарно-материальных ценностей; контроль за правильностью хранения товаров; поверка весоизмерительного оборудования 	<p><i>Текущий контроль</i></p> <p>-Оценка на основе карты наблюдения по выполнению практических заданий;</p> <ul style="list-style-type: none"> задачи на оформление документов в различных ситуациях; задачи на сравнение оформления документа с целью выявления результата; <p><i>Итоговый контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> тесты действия, практического испытания
Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<p>- Аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии;</p> <ul style="list-style-type: none"> демонстрация интереса к будущей профессии <p>«Продавец непродовольственных товаров»</p> <ul style="list-style-type: none"> активность, инициативность в процессе освоения 	<p><i>Текущий контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Оценка реферата; <p>-оценка решений ситуативных задач;</p> <p><i>Итоговый контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> защита проекта; <p>-оценка портфолио по профессиональной деятельности;</p>

	<p>профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> • наличие положительных отзывов по итогам практики; • участие в студенческих конференциях, конкурсах и т.п. 	
<p>ОК 2. Организовать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителей.</p>	<p>- Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов;</p> <p>- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.</p>	<p><i>Текущий контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценка участия в деловой игре; <p><i>Итоговый контроль</i></p> <p>оценка бизнес-плана</p>
<p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p>	<p>-Идентификация товара;</p> <p>- контроль за сохранность товарно-материальных ценностей;</p>	<p><i>Текущий контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценка решения кейс ситуаций; • задачи на сравнение оформления документа с целью выявления результата; <p><i>Итоговый контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • защита проекта;
<p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение маркетинговых исследований; • отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач; 	<p><i>Текущий контроль</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценка результатов анализа маркетинговой деятельности; <i>Итоговый контроль</i> • защита проекта
<p>ОК 5. Использовать информационно – коммуникационные технологии в</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Работа на весоизмерительном оборудовании; • работа с торговым 	<p><i>Текущий контроль</i></p> <p>-Оценка на основе карты наблюдения по выполнению практических заданий;</p>

профессиональной деятельности.	инвентарем	- оценка решений ситуативных задач; <i>Итоговый контроль</i> -тесты действия, практического испытания
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	<ul style="list-style-type: none"> - Работа на весоизмерительном оборудовании; - работа с торговым инвентарем <p>Взаимодействие обучающегося с преподавателями, мастерами п\о в ходе обучения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - организация работы в микрогруппах; консультирование покупателей; - участие в проведении инвентаризации; - контроль за правильностью хранения товара; 	
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	<ul style="list-style-type: none"> - Соблюдение правил реализации товаров; - соблюдение правил продажи товаров; 	<p><i>Текущий контроль</i></p> <p>-Оценка на основе карты наблюдения за деятельностью обучающегося по выполнению практических заданий, в процессе практики;</p> <p><i>Итоговый контроль</i></p> <p>-оценка отчета по практике;</p>
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том, числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	Демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности	- Оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик.

