

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ 17353 ПРОДАВЕЦ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Уровень: базовый

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 04.Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»разработана на основе Приказ Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N 835 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров" (с изменениями и дополнениями)

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное образовательное учреждение профессиональная образовательная организация «Златоустовский техникум технологий и экономики»

Разработчики:

Сомова С.С. – преподаватель ГБОУ ПОО «Златоустовский техникум технологий и экономики»

Программа обсуждена цикловой комиссией социально – экономического и естественно-научного профиля

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	18

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее – программа) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Выполнение работ по профессии 17353 «Продавец продовольственных товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль над наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
- ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладка.
- ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
- ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
- ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
- ПК 4.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
- ПК 4.7. Изучать спрос покупателей.
- ПК 4.8. Соблюдать правила эксплуатации ККМ и выполнять расчетные операции с покупателями
- ПК 4.9. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
- ПК 4.10. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
- ПК 4.11. Оформлять документы по кассовым операциям.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании с целью повышения квалификации и переподготовки и при освоении профессии «**Продавец продовольственных товаров**» при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

Программа профессионального модуля, а также методические материалы, обеспечивающие ее реализацию, подлежат ежегодному обновлению с учетом запросов работодателей и особенностей развития региона.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

знать:

- ассортимент товаров однородных групп, их потребительские свойства, товароведные характеристики реализуемых товаров;
- классификация групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- инвентарь, используемый в магазине;
- устройство и принципы работы оборудования;
- правила эксплуатации оборудования;

- Закон о защите прав потребителя, нормативные документы регламентирующие работу предприятия;
- правила эксплуатации торгового оборудования;
- реквизиты чека и признаки платежности билетов банка России;
- правила продажи товаров.

уметь:

- производить приемку товара по количеству и качеству;
- определять качество товара по органолептическим показателям;
- работать на весоизмерительном оборудовании;
- работать на ККМ;
- производить выкладку товара;
- подготавливать товар к продаже;
- выявлять дефекты и отбраковывать дефектную продукцию;
- обслуживать покупателей;
- консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
- подсчитывать стоимость покупки;
- составлять товарный отчет;
- подготавливать товар к инвентаризации;
- проводить инвентаризацию;
- насчитывать норму естественной убыли.

иметь практический опыт:

- обслуживание покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;
- участие в работе с поставщиками;
- приемка товаров по количеству и качеству;
- размещение товаров;
- обеспечения товародвижения в складах и магазинах;
- контроль условий и сроков хранения товаров;
- эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования;
- участие и проведение инвентаризации

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего –216 часов, в том числе:

учебной нагрузки обучающегося – 192 часа, включая:

практическая работа 30 часов;

в том числе практическая подготовка 30 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 24 часов;

учебной и производственной практики– 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по профессии 17353 «Продавец продовольственных товаров»**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Осуществлять приемку товаров и контроль над наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 4.2	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладка.
ПК 4.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 4.4	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 4.5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
ПК 4.6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ПК 4.7	Изучать спрос покупателей.
ПК 4.8	Соблюдать правила эксплуатации ККМ и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 4.9	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 4.10	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 4.11	Оформлять документы по кассовым операциям
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с

	коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности
Личностные результаты реализации программы воспитания	
ЛР 13	Мотивированный к качественному труду
ЛР14	Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практик и)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося, часов		Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	В т.ч. практическая подготовка	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5		6	7	8	9	10
ПК 4.1-4.11	Раздел 1 Осуществление работ по профессии продавец продовольственных товаров	72	72	30	30	-	24	-		
	Учебная практика	72							72	
	Производственная практика (по профилю специальности)	72								72
	Всего:	216	72	30	30		24	-	72	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ 17353 «ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1 Осуществление работ по профессии продавец продовольственных товаров.	Содержание/ Практическая подготовка		
Тема 1. Введение Правила торговли	Содержание учебного материала 1. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце, реализуемых товарах и оказываемых услугах. Правила продажи отдельных видов товаров: общие положения, контроль за соблюдением Правил.	4 2	
	Практические занятия(в том числе, практическая подготовка) 1.Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи отдельных видов продовольственных товаров, в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров.	2 (2)	
	Самостоятельная работа студента Провести анализ и сделать доклад о соблюдении правил торговли предприятиями по материалам публикаций Роспотребнадзора.	2	
	Самостоятельная работа студента Ознакомиться с основными положениями Постановления Правительства РФ «О мерах по государственному регулированию торговли и улучшению торгового обслуживания».	2	

Тема 2. Организация товароснабжения, приемка товара по сопроводительным документам	Содержание учебного материала		6	
	1.	Общие правила приемки товаров. Документы, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству.	2	
	2.	Технология товароснабжения розничной торговой сети. Правила грузов, укладки и выдачи в пункте назначения.		
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Порядок оформление нормативной документации на приемку товара. Работа с сертификатами, удостоверениями качества, сертификатами соответствия.		2 (2)	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Порядок оформление нормативной документации на приемку товара. Работа с сертификатами, удостоверениями качества, сертификатами соответствия.		2 (2)	
	Самостоятельная работа студента Подготовить презентацию «Современные технологии продажи продовольственных товаров».		2	
Тема 3. Подготовка к продаже товаров	Содержание учебного материала		3	
	1.	Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Требования мерчендайзинга, предъявляемые к размещению товаров. Характеристика и технология осуществления операций по подготовке товаров к продаже	1	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Обследование торгового предприятия с целью изучения соблюдения правил выкладки товаров.		2	
	Самостоятельная работа студента Провести критическую оценку применения технологий мерчендайзинга при продаже товаров социальными партнерами		2	
	Самостоятельная работа студента Подготовить реферат на тему: «Предпродажная подготовка различных групп продовольственных товаров».		2	
Тема 4. Права и обязанности продавцов и покупателей в процессе продажи	Содержание учебного материала		5	
	1.	Права и обязанности продавцов и покупателей в процессе продажи. Федеральный Закон «О защите прав потребителей»- содержание, основные положения, права потребителей.	1	

	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Отработка навыков поиска и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2 (2)	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Отработка навыков поиска и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров в соответствии с положениями ФЗ «О защите прав потребителя».		2(2)	
	Самостоятельная работа студента Подготовить сообщение: «Преодоление возражений покупателей в процессе продажи».		2	
Тема5. Продажа товаров	Содержание учебного материала		4	
		Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи алкогольной продукции. Розничные цены на товары. Правила определения цен на товары. Формы обслуживания при различных методах продажи товаров (по предварительным заказам, продажа товаров на дому по каталогу, продажа товаров по образцам, дистанционная торговля).	2	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Качество обслуживания покупателей, соблюдение правил продажи.		2 (2)	
	Самостоятельная работа Самостоятельное решение коммерческих ситуаций, возникающих в процессе продажи.		2	
Тема 6. Основы деловой культуры	Содержание учебного материала		5	
	1.	Этика деловых отношений. Правила делового этикета.	1	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Составление делового письма по налаживанию контакта с партнерами		2 (2)	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Деловая игра: организация рабочего места. Соблюдение правил делового этикета и культуры речи при межличностном общении.		2 (2)	
	Самостоятельная работа студента		2	

	Подготовить презентацию «Правила служебного этикета».			
Тема 7. Санитарно-эпидемические требования к предприятиям торговли	Содержание учебного материала		4	
	1	Санитарно - гигиенические требования к благоустройству, планировке помещений предприятий торговли. Личная гигиена. Медицинский осмотр. Спецодежда. Соблюдение здорового образа жизни.	2	
	Практическое занятие (в том числе, практическая подготовка) Обследование торгового предприятия с целью проверки соблюдения санитарных правил и разработки мероприятий по устранению нарушений санитарных требований.		2 (2)	
	Самостоятельная работа студента Подготовить сообщение «Требования предъявляются к оборудованию предприятий самообслуживания, помещениям для хранения пищевого сырья?»		2	
	Самостоятельная работа студента Подготовить сообщение «Признаки недоброкачества пищевых продуктов и меры ее предупреждения»		2	
Тема 8. Привлечение внимания потребителей к товару	Содержание учебного материала		3	
	1	Рекламно – информационное оформление магазина. Мерчендайзинговый подход к демонстрации товара.	1	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Составление рекламного текста. Медиапланирование для увеличения продаж конкретного товара.		2 (2)	
	Самостоятельная работа студента Подготовить сообщение: Виды рекламы, эффективность увеличения продаж при воздействии рекламы.		2	
Тема 9. Контроль сохранности товарно – материальных ценностей	Содержание учебного материала		6	
	1	Материальная ответственность в торговле. Виды материальной ответственности в торговле.	2	
	Практические занятия(в том числе, практическая подготовка) Документальное оформление результатов инвентаризации		2 (2)	
	Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Документальное оформление операций в торговле, торговых операций		2 (2)	
Тема 10.	Содержание учебного материала		6	

Применение ККМ. Расчеты с населением	1.	Правила эксплуатации Контрольно-кассовых машин. Расчетные операции спокупателями.	2	
		Практические занятия(в том числе, практическая подготовка) Документальное оформление денежных расчетов, кассовые операции	2 (2)	
		Практические занятия (в том числе, практическая подготовка) Порядок оформления товарной и денежной документации, составление товарного отчета	2 (2)	
		Самостоятельная работа студента Подготовить доклад на тему: «Маркетинг продаж».	2	
Тема 11.		Содержание учебного материала	2	
Государственный контроль в торговле	1	Организация государственного контроля над торговлей. Сертификация услуг розничных торговых предприятий	2	
Учебная практика Виды работ 1. Выполнение работ по приемке товаров на рабочем месте 2. Оценка качества товаров по органолептическим показателям 3. Выполнение работ по подготовке рабочего места к работе,выполнение работ по подготовке товаров к продаже. 4. Организация рабочего места, права и обязанности продавца 5. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров 6. Правила продажи товаров 7. Выполнение работ в качестве продавца в секции «Бакалея» 8. Выполнение работ в качестве продавца 9. Выполнение работ по соблюдению условий, сроков хранения и реализации товаров 10. Торговая мебель предприятия. 11. Выполнение работ по учету и отчетности 12. Выполнение работ на ККМ			72	
Производственная практика Виды работ 1. Торгово - технологический процесс на предприятии, приемка товара 2. Подготовка рабочего места 3. Хранение и подготовка товаров к продаже 4. Размещение и выкладка товаров в торговом зале			72	

5. Основные правила розничной торговли 6. Права и обязанности продавца 7. Обслуживание покупателей 8. Торговое оборудование на предприятии 9. Санитарные требования 10. Выполнение работ по соблюдению условий, сроков хранения и реализации товаров 11. Средства измерения предприятия 12. Выполнение работ по учету и отчетности.		
Итого	216	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

преподавателя

- многофункциональный комплекс преподавателя;
- компьютер с процессором не ниже IntelPentium® Dual и оперативной памятью не ниже 1 Гб, с установленным лицензионным программным обеспечением,
- колонки, гарнитура,
- проектор,
- экран или электронная доска,
- принтер;
- компьютер объединен в локальную сеть техникума, управляемую сервером, и выходом в Интернет
- рабочие места (стол, стул)

Информационно-коммуникативные средства обучения:

- электронные презентации к урокам, электронные учебники, тесты, обучающие программы
- интернет-системы: справочные, библиотечные, в т.ч. доступ к электронной библиотеке znanium.com

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику, которая производится в торговых организациях города (в организациях социальных партнеров образовательного учреждения).

4.2. Библиография

- 1.Федеральный закон: Выпуск 17(525). О защите прав потребителей: (действует с 1 августа 2011 г.). - Москва : ИНФРА-М, 2011. - 42 с.: 60х88 1/16. - (Федеральный закон; Вып. 17[525]). (обложка) ISBN 978-5-16-005223-6 – URL <https://new.znaniy.com/catalog/product/328394> (дата обращения: 13.09.2021).
- 2.Федеральный закон: Выпуск 2(536). О защите прав потребителей. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2012. - 40 с.: 60х88 1/16. - (Федеральный закон; Вып. 2[536]). (обложка) ISBN 978-5-16-005670-8 - URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/349930> (дата обращения: 13.09.2021).
- 3.Федеральный закон: Выпуск 25(533). Защита прав потребителей: Разъяснения по применению Закона РФ "О защите прав потребителей". - Москва : ИНФРА-М, 2011. - 23 с.: 60х88 1/16. - (Федеральный закон; Вып. 25[533]). (о) ISBN 978-5-16-004877-2 - URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/304308> (дата обращения: 13.09.2021).
- 4.Голова. А.Г Управление продажами : учебник / Голова А.Г. - Москва : Дашков и К, 2017. - 280 с. - ISBN 978-5-394-01975-3 // ZNANIUM. COM : электронно-библиотечная система : [научно-образовательный портал]. – Москва – URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/414918> (дата обращения: 13.11.2019).
- 5.Жулидов, С.И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. — (Среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-8199-0748-1 // ZNANIUM. COM : электронно-библиотечная система : [научно-образовательный

- портал]. – Москва - - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/944181> (дата обращения: 13.09.2021).
- 5.Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - Москва :Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 // ZNANIUM. COM : электронно-библиотечная система : [научно-образовательный портал]. – Москва : - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/512674> (дата обращения: 13.09.2021).
- 6.Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02270-8 // ZNANIUM. COM : электронно-библиотечная система : [научно-образовательный портал]. – Москва - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/450757> (дата обращения: 13.09.2021).
- 7.Памбухчиянц, О.В.Пособие для продавца продовольственных товаров / Памбухчиянц О.В., - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - 314 с.: ISBN 978-5-394-02234-0 //ZNANIUM. COM : электронно-библиотечная система : [научно-образовательный портал]. – Москва - URL: - : <https://new.znanium.com/catalog/product/430428> (дата обращения: 13.09.2021).
- 8.Памбухчиянц, О.В.Технология розничной торговли: учебник для нач. проф. образования по профессии "Продавец, контролер-кассир" / О.В. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2011. - 288 с. - ISBN 978-5-394-01131-3 // ZNANIUM. COM : электронно-библиотечная система : [научно-образовательный портал]. – Москва - - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/252023> (дата обращения: 13.09.2021)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием успешного освоения профессионального модуля **ПМ04. Выполнение работ по профессии 17353 «Продавец продовольственных товаров»**(далее – модуль)

В ходе изучения модуля обучающиеся обязаны выполнять в установленные сроки все задания, предусмотренные программой модуля.

По окончании изучения междисциплинарного курса модуля обучающиеся сдают дифференцированный зачет.

Производственная практика по модулю проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю специальности **38.02.05Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**. Форма аттестации по производственной практике – дифференцированный зачет.

По окончании освоения профессионального модуля обучающиеся сдают квалификационный экзамен, по результатам которого определяется их готовность к выполнению вида профессиональной деятельности **Выполнение работ по профессии 17353 «Продавец продовольственных товаров**

Аудиторные занятия в рамках модуля проводятся в кабинетах и лабораториях учебного заведения преподавателями, имеющими соответствующий уровень профессиональной подготовки с соблюдением требований охраны труда, техники безопасности, санитарных и противопожарных норм.

В ходе освоения программы модуля обучающиеся обеспечиваются необходимой учебно-методической документацией для междисциплинарных курсов (не менее чем одним экземпляром по каждому МДК), самостоятельной работы, практики, доступом к необходимым базам данных и библиотечным фондам, к сети Интернет. Задания на практических занятиях выполняются с использованием персональных компьютеров. При

использовании электронных изданий каждый обучающийся обеспечивается рабочим местом в компьютерном классе.

Обучающийся имеет право на перезачет профессионального модуля, если он был освоен им в процессе предшествующего обучения (в т.ч. в других образовательных учреждениях).

Освоение модуля является обязательным условием допуска обучающегося к государственной итоговой аттестации.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация профессионального модуля обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю модуля **ПМ04. Выполнение работ по профессии 17353 «Продавец продовольственных товаров»** и специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей модуля. Эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Междисциплинарные курсы модуля реализуются преподавателями с применением активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с самостоятельной работой обучающихся. Преподаватели междисциплинарных курсов обеспечивают эффективную самостоятельную работу обучающихся в рамках модуля и управляют ею.

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль над наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Производить приемку товара по количеству и качеству Оформление сопроводительных документов при приемке товара.	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике. Фронтальный опрос
ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладка.	Подготавливание товара к продаже Комплектование и оформление наборов товаров. Производить размещение и выкладку товаров на оборудовании Оформление ценников на товар Производить фасовку товара	Создать презентацию по выкладке товара Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике.
ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	Обслуживание покупателей Консультирование потребителей о составе, пищевой ценности, вкусовых особенностях продовольственных товаров Предлагать новые или взаимозаменяемые товары	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике.
ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	Расшифровывать маркировку на товаре Хранение товара с соблюдением условий и сроков на товар	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике. Устный опрос
ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.	Производить взвешивание Составление заявки на ремонт оборудования Создавать условия для хранения скоропортящихся товаров	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике. Тестирование
ПК 4.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	Производить подсчет покупки Подготавливать товар к инвентаризации	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике.

ПК 4.7. Изучать спрос покупателей.	Проведение анкетирования	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике.
ПК 4.8. Соблюдать правила эксплуатации ККМ и выполнять расчетные операции с покупателями	Подготовка рабочего места Производить расчет с покупателем на ККМ Считывание информации сканером Производить расчет с потребителями по банковским картам	Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на производственной практике. Тестирование Экзамен

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-активная демонстрация интереса к будущей профессии через конкурсы профессионального мастерства, фестивали, недели товароведно-технологических дисциплин	- создание портфолио - интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося
ОК 2. Организация собственной деятельности, выбор типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценивание их эффективности и качества	-обоснование выбора методов и способов решения профессиональных задач в области организации процесса продажи товаров по профессии продавец; -самооценка эффективности и качества выполнения работ	-интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося
ОК 3. Принятие решений в стандартных и нестандартных ситуациях и быть за них ответственным.	-рациональное принятие решений в стандартных и нестандартных ситуациях для выполнения профессиональных задач в области производства розничной торговли	-интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося

ОК 4. Осуществление поиска и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-эффективный поиск необходимой информации	-наблюдение и оценка достижений деятельности обучающихся
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	-рациональное использование различных технических средств в профессиональной деятельности для обмена информации	-наблюдение и оценка достижений деятельности обучающихся
ОК 6. Работа в коллективе и команде, эффективное общение с коллегами, руководством, потребителями.	-эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями, руководителями практики	-наблюдение и оценка достижений деятельности обучающихся
ОК 7. Быть ответственным за работу членов команды (подчиненных) и иметь результат выполнения заданий.	-качественный самоанализ и коррекция результатов собственной работы; -проявление ответственности за полученный результат в ходе совместной деятельности	-наблюдение и оценка достижений деятельности обучающихся
ОК 8. Самостоятельное определение задач профессионального и личностного развития, самообразования, осознанное планирование повышения квалификации.	-оптимальная организация самостоятельных работ при изучении профессионального модуля -планирование обучающимися квалификационного и личностного уровня развития	-оценка выполнения самостоятельной работы (схемы, технологические карты и др.)
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	-качественный анализ инноваций в сфере розничной торговли	- отчет по поиску новых технологий в сфере розничной торговли