

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 07.09.2025 19:01:23
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**политехнический колледж филиала федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»
в поселке Яблоновском**

Предметная (цикловая) комиссия общественного питания и товароведения

УТВЕРЖДАЮ
Врио директора филиала МГТУ
в поселке Яблоновском
А.А. Салахов
« 07 » 09.2025г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Наименование профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по должности
рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров

Наименование междисциплинарного курса МДК 04.01 Теоретические основы
выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров

Наименование специальности 38.02.08 Торговое дело

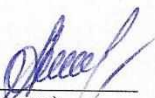
Квалификация выпускника специалист торгового дела

Форма обучения очная (на базе основного среднего образования)

Яблоновский, 2025

Рабочая программа составлена на основе ФГОС СПО и учебного плана филиала МГТУ в поселке Яблоновском по специальности 38.02.08 Торговое дело

Составитель рабочей программы:
Преподаватель


(подпись)

С.Р. Ачмиз
И.О.Фамилия

Рабочая программа утверждена на заседании предметной (цикловой) комиссии общественного питания и товароведения

Председатель предметной (цикловой) комиссии

« 28 » 05 2025г.


(подпись)

Р.Н. Панеш
И.О.Фамилия

СОГЛАСОВАНО:

Зам. дир. по СПО филиала МГТУ
в поселке Яблоновском

« 28 » 05 2025 г.


(подпись)

З.Х. Тляшок
И.О.Фамилия

Председатель
РПО «Понежукайское»




(подпись)

М.Ш. Пчегатлук
И.О. Фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3. КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	19
6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	22
7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОГРАММУ	24

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ РАБОЧЕГО 17353 ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

1.1. Область применения программы профессионального модуля

Рабочая программа Профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров (далее – программа) является составной частью основной профессиональной образовательной программы колледжа филиала МГТУ в поселке Яблоновском в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Профессиональный модуль ПМ.04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 продавец продовольственных товаров входит в состав профессионального цикла.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Иметь навыки (практический опыт):

- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
- формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
- подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
- информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
- закрытия сделок;
- соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
- использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
- мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
- выполнения запланированных показателей по объему продаж;
- разработки программ по повышению лояльности клиентов;
- разработки мероприятий по стимулированию продаж;
- информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
- участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
- стимулирования клиентов на заключение сделки;
- контроля состояния товарных запасов.

уметь:

У1 - планировать объемы собственных продаж;
У2 - устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
У3 - использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
У4 - формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
У5 - планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
У6 - использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
У7 - предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
У8 - опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
У9 - работать с возражениями клиента;
У10 - применять техники по закрытию сделки;
У11 - суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
У12 - фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
У13 - обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
У14 - анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
У15 - оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
У16 - подготавливать документацию для формирования заказа;
У17 - осуществлять мероприятия по размещению заказа;
У18 - следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
У19 - принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
У20 - осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
У21 - оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
У22 - осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
У23 - организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
У24 - соблюдать конфиденциальность информации;
У25 - предоставлять клиенту достоверную информацию;
У26 - корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
У27 - соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
У28 - обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
У29 - обеспечивать соблюдение требований охраны.
У30 - разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
У31 - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
У32 - планировать работу по выполнению плана продаж;
У33 - анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
У34 - анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
У35 - анализировать возможности увеличения объемов продаж;
У36 - планировать и контролировать поступление денежных средств;
У37 - обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
У38 - применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;

У39 - планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
У40 - планировать объемы собственных продаж;
У41 - оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
У42 - разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
У43 - разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
У44 - анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
У45 - анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
У46 - анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
У47 - вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
У48 - вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
У49 - анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
У50 - обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
У51 - анализировать оборачиваемость складских остатков.

знать:

31 - методики выявления потребностей;
32 - техники продаж;
33 - методик проведения презентаций;
34 - потребительских свойств товаров;
35 - требований и стандартов производителя;
36 - принципов и порядка ведения претензионной работы;
37 - ассортимента товаров;
38 - стандартов организации;
39 - стандартов менеджмента качества;
310 - гарантийной политики организации;
311 - методики позиционирования продукции организации на рынке;
312 - методов сегментирования рынка;
313 - методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;
314 - инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
315 - специализированных программных продуктов.

1.4. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных

	ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Специалист торгового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видами деятельности:

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов

1.5. Количество часов на освоение программы:

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 144 часов,

в том числе:

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 28 часов,

самостоятельная работа обучающегося – 2 часа,

учебная практика – 36 часов,

производственная практика – 72 часов,

консультаций – 6 часов.

При изучении профессионального модуля предусмотрены следующие формы промежуточной аттестации:

- экзамен – после изучения **МДК.04.01. Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров** - дифференцированный зачет – после прохождения учебной и производственной практики;
- экзамен квалификационный – после полного освоения профессионального модуля.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ И ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ РАБОЧЕГО 17353
ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов (всего)	в 3-м семестре
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	28	28
в том числе		
теоретические занятия (Л)	4	4
практические занятия (ПЗ)	24	24
Учебная практика (УП)	36	36
Производственная практика (ПП)	72	72
Самостоятельная работа обучающихся (СРС) (всего)	2	2
Консультации	6	6
Проведение промежуточной аттестации экзамен в 3 семестре, квалификационный экзамен в 3 семестре	квалификационный экзамен экзамен	квалификационный экзамен экзамен
Общая трудоемкость	144	144

2.2. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	наименования разделов профессионального модуля	суммарный объем нагрузки, час	3 семестр									
			объем профессионального модуля, ак. час						Самостоятельная работа	Консультации	Промежуточная аттестация	Квалификационный экзамен по модулю
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем									
			Обучение по МДК				Практики					
			всего	В том числе			Учебная в виде практической подготовки	Производственная в виде практической подготовки				
Теоретические занятия	Практические занятия в виде практической подготовки	курсовая работа										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПК 3.1.- ПК 3.6. ОК 01 – 07, ОК 09	МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров	36	28	4	24	-	-	-	2	6	-	-
ПК 3.1.- ПК 3.6. ОК 01 – 07, ОК 09	Учебная практика по МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров	36	-	-	-	-	36	-	-	-	-	-
ПК 3.1.- ПК 3.6. ОК 01 – 07, ОК 09	Производственная практика по МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров	72	-	-	-	-	-	72	-	-	-	-
ПК 3.1.- ПК 3.6. ОК 01 – 07, ОК 09	Экзамен квалификационный											
	всего:	144	28				36	72	2	6		

2.3. Тематический план ПМ 04 Выполнение работ по должности служащего 17353 продавец продовольственных товаров

№ п/п	Шифр и № занятия	Наименование тем	Максимальная учебная нагрузка на студента час	Количество часов						
				Теоретические занятия	Практические занятия в виде практических работ	Учебная в виде учебной подготовки	Практические занятия в виде практических работ	Самостоятельная работа обучающихся	Консультация	Промежуточная аттестация
Тема №1. Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании			13	2	-	-	8	1	2	-
Л1	Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей		3	2	-	-	-	1	-	-
ПЗ1	Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов		2	-	-	-	2	-	-	-
ПЗ2	Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии.		2	-	-	-	2	-	-	-
ПЗ3	Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений. Приобретение умений и навыков эксплуатации различных типов торгового оборудования предприятия. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров.		2	-	-	-	2	-	-	-
ПЗ4	Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: с мастером производственного обучения и вспомогательным персоналом торгового предприятия проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с		4	-	-	-	2	-	2	-

	документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров								
Тема 2. Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе		10	2	-	-	8	-	2	-
Л2	Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов	2	2	-	-	-	-	-	-
П35	Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии	2	-	-	-	2	-	-	-
П36	Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с документами	2	-	-	-	2	-	-	-
П37	Осуществление выкладки товаров в торговом зале	4	-	-	-	2	-	2	-
П38	Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров	2	-	-	-	2	-	-	-
Тема 3. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров		11	-	-	-	8	-	3	-
П39	Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.	2	-	-	-	2	-	-	-
П310	Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.	3	-	-	-	2	-	1	-
П311	Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами	4	-	-	-	2	-	2	-
П312	Приобретение умений обеспечения качества и безопасности товаров при размещении в торговом зале	2	-	-	-	2	-	-	-
Учебная практика		36	-	-	-	-	36	-	-
П31	Ознакомление с видами торговых предприятий	6	-	-	-	-	6	-	-
П32	Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании	6	-	-	-	-	6	-	-

ПЗ3	Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе	6	-	-	-	-	6	-	-
ПЗ4	Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте	4	-	-	-	-	4	-	-
ПЗ5	Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров	6	-	-	-	-	6	-	-
ПЗ6	Выполнение работ по учету и отчетности	6	-	-	-	-	6	-	-
ПЗ7	Подведение итогов практики, сбор материалов для отчета	2	-	-	-	-	2	-	-
Производственная практика		72		-	-	-	72		-
Инструктаж по технике безопасности, пожарной безопасности, охране труда		2		-	-	-	2		-
Изучение характеристики торгового предприятия		10		-	-	-	10		-
Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием		10		-	-	-	10		-
Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей		10		-	-	-	10		-
Изучение товарно-сопроводительной документации		10		-	-	-	10		-
Отработка навыков обслуживания покупателей		10		-	-	-	10		-
Отработка навыков подсчета		10		-	-	-	10		-
Сдача дифференцированного зачета по практике с учётом аттестационного листа, характеристики, отчёта по практике, дневника.		10		-	-	-	10		-

2.4. Содержание учебной дисциплины ПМ 04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия в виде практической подготовки, самостоятельная работа обучающихся,	Объем часов	Коды формируемых компетенций, осваиваемых знаний и умений
1	2	3	4
Тема №1. Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании	Содержание учебного материала: Подготовка рабочего места. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров. Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений. Отработка навыков вычислений. Овладение навыками подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму. Расчет стоимости покупки. Проверка правильности расчета. Оформление товарного отчета.	13	ОК 01-07, 09 ПК 3.2 – 3.6 У ₁ -У ₅₁ З ₁ -З ₁₅
	Теоретические занятия	2	
	Л1.Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей	2	
	Практические занятия	8	
	ПЗ1. Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов	2	
	ПЗ2. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии.	2	
	ПЗ3. Овладение навыками эксплуатации различных средств измерений. Приобретение умений и навыков эксплуатации различных типов торгового оборудования предприятия. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров	2	
	ПЗ4. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: с мастером производственного обучения и вспомогательным персоналом торгового предприятия проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с документами, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров	2	

	Самостоятельная работа обучающихся: Составление приходных, расходных документов к товарному отчету	1	
	Консультации Проверка правильности расчета. Оформление товарного отчета. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету	2	
Тема 2. Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе	Содержание учебного материала: Уход за рабочим местом продавца. Овладение техникой фасовки. Осуществление выкладки товаров в торговом зале, овладение техникой фасовки в подсобном помещении или на рабочем месте продавца и овладение другими операциями с учетом особенностей товаров.	12	ОК 01-07, 09 ПК 3.2 – 3.6 У ₁ -У ₅₁ З ₁ -З ₁₅
	Теоретические занятия	2	
	Л2. Подготовка рабочего места: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов.	2	
	Практические занятия	8	
	ПЗ5. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем состоянии.	2	
	ПЗ6. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: проведение сортировки, разупаковывания, сверки цен с документами	2	
	ПЗ7. Осуществление выкладки товаров в торговом зале.	2	
	ПЗ8. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров.	2	
	Консультации Ознакомление с мерами по снижению потерь товаров в предприятии.	2	
Тема 3. Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров	Содержание учебного материала: Овладение навыками продажи товаров. Отработка навыков обслуживания покупателей. Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Ознакомление с порядком проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии. Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации	11	ОК 01-07, 09 ПК 3.2 – 3.6 У ₁ -У ₅₁ З ₁ -З ₁₅
	Практические занятия	8	
	ПЗ9. Овладение навыками продажи товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.	2	
	ПЗ10. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.	2	

	ПЗ11. Подсчет стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.	2	
	ПЗ12. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности товаров при размещении в торговом зале.		
	Самостоятельная работа: Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых. Ознакомление с порядком проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей в предприятии. Овладение навыками подготовки товаров к инвентаризации. Участие в инвентаризации	1	
	Консультации Изучение видов потерь: нормируемых и актируемых	2	
Учебная практика по МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров		36	ОК 01-07, 09 ПК 3.2 – 3.6 У ₁ -У ₅₁ З ₁ -З ₁₅
Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании	Ознакомление с торговым предприятием.	6	
	Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании	6	
Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе	Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе	6	
	Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте	4	
Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров	Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров	6	
	Выполнение работ по учету и отчетности.	6	
	Сдача дифференцированного зачета по практике с учётом аттестационного листа, характеристики, отчёта по практике, дневника.	2	

Производственная практика по МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров	72	ОК 01-07, 09 ПК 3.2 – 3.6 У₁-У₅₁ З₁-З₁₅
Инструктаж по технике безопасности, пожарной безопасности, охране труда	2	
Изучение характеристики торгового предприятия	10	
Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием	10	
Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей	10	
Изучение товарно-сопроводительной документации	10	
Отработка навыков обслуживания покупателей	10	
Отработка навыков подсчета	10	
Сдача дифференцированного зачета по практике с учётом аттестационного листа, характеристики, отчёта по практике, дневника.	10	

3. КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Модуль 8. Вовлечение обучающихся в предпринимательскую деятельность

Дата, место, проведения	Название мероприятия	Форма проведения мероприятия	Ответственный	Достижения обучающихся
ноябрь 2026 Политехнический колледж филиала МГТУ в поселке Яблоновском	Лекция – беседа «Размещение и выкладка товаров в торговом зале»	индивидуально-групповая	Ачмиз С.Р.	Сформированность ОК 01-07,09

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики по **ПМ.04** Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров

Оборудование учебного кабинета бухгалтерского учета, аудита и налогообложения, и рабочих мест:

- посадочные (рабочие) места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методический материал, необходимый при прохождении учебной практики.

Технические средства обучения:

- компьютер;
- проектор;
- экран;
- лицензионное программное обеспечение, в том числе информационные справочно-правовые системы «Консультант Плюс».

4.2. Перечень информационного обеспечения обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература:

1. Мирзоев, А. М., Товароведение продовольственных товаров : учебник / А. М. Мирзоев. — Москва : КноРус, 2024. — 375 с. — URL: <https://book.ru/book/954395>

2. Торопова, И. В., Управление ассортиментом товаров: Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. В. Торопова. — Москва : Русайнс, 2024. — 127 с.— URL: <https://book.ru/book/951615>

3.Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023. — 226 с.— URL: <https://profspo.ru/books/131419>

1. Щетилина, И. П. Товароведение продовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / И. П. Щетилина. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. — 112 с.— URL: <https://profspo.ru/books/86287>

2. Скрябина, О. В. Товароведение продовольственных товаров: рыба и рыбные продукты : учебное пособие для СПО / О. В. Скрябина, Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 89 с.— URL: <https://profspo.ru/books/122335>

3. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров : учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 221 с. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1976197>

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Обучение проводится с использованием различных технических средств обучения, составления плана-конспекта, проведением блиц-опроса, тестирования, деловых игр и т. д.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам и при проведении учебной практики:

Специалисты со средним профессиональным или высшим образованием, имеющие опыт практической деятельности в сфере торговли.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство производственной практикой:

Педагогический состав:

преподаватели профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров.

Непосредственные руководители:

Должности сотрудников учреждений, на базе которых студенты проходят производственную практику.

Общие руководители:

Должности сотрудников учреждений, на базе которых студенты проходят производственную практику

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Умения: У1 - планировать объемы собственных продаж; У2 - устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; У3 - использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; У4 - формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; У5 - планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; У6 - использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; У7 - предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; У8 - опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; У9 - работать с возражениями клиента; У10 - применять техники по закрытию сделки; У11 - суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; У12 - фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; У13 - обеспечивать конфиденциальность полученной информации; У14 - анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; У15 - оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач; оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения; оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач; оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов текущего контроля и т.п.

<p>организации;</p> <p>У16 - подготавливать документацию для формирования заказа;</p> <p>У17 - осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p> <p>У18 - следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</p> <p>У19 - принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</p> <p>У20 - осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</p> <p>У21 - оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</p> <p>У22 - осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</p> <p>У23 - организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>У24 - соблюдать конфиденциальность информации;</p> <p>У25 - предоставлять клиенту достоверную информацию;</p> <p>У26 - корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</p> <p>У27 - соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</p> <p>У28 - обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</p> <p>У29 - обеспечивать соблюдение требований охраны.</p> <p>У30 - разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</p> <p>У31 - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</p> <p>У32 - планировать работу по выполнению плана продаж;</p> <p>У33 - анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</p> <p>У34 - анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</p> <p>У35 - анализировать возможности увеличения объемов продаж;</p>	<p>справляется с ними самостоятельно.</p>	
Знания:	Оценка «отлично» выставляется	Экспертная

<p>31 - методики выявления потребностей;</p> <p>32 - техники продаж;</p> <p>33 - методик проведения презентаций;</p> <p>34 - потребительских свойств товаров;</p> <p>35 - требований и стандартов производителя;</p> <p>36 - принципов и порядка ведения претензионной работы;</p> <p>37 - ассортимента товаров;</p> <p>38 - стандартов организации;</p> <p>39 - стандартов менеджмента качества;</p> <p>310 - гарантийной политики организации;</p> <p>311 - методики позиционирования продукции организации на рынке;</p> <p>312 - методов сегментирования рынка;</p> <p>313 - методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</p> <p>314 - инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;</p> <p>315 - специализированных программных продуктов.</p>	<p>обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видеоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	<p>оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов текущего контроля и т.п.</p>
--	---	---

6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Адаптация рабочей программы дисциплины МДК 04.01. Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров проводится при реализации адаптивной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08. Торговое дело в целях обеспечения права инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на получение профессионального образования, создания необходимых для получения среднего профессионального образования условий, а также обеспечения достижения обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья результатов формирования практического опыта.

Оборудование учебного лаборатории товароведения и экспертизы продовольственных товаров, лаборатории товароведения и экспертизы непродовольственных товаров для обучающихся с различными видами ограничения здоровья.

Оснащение лаборатории товароведения и экспертизы продовольственных товаров, лаборатории товароведения и экспертизы непродовольственных товаров должно отвечать особым образовательным потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Лаборатория должна быть оснащена оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения для обучающихся с различными видами ограничений здоровья.

Лаборатория, в которой обучаются лица с нарушением слуха должна быть оборудована радио классом, компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

Для слабовидящих обучающихся в лаборатории предусматриваются просмотр удаленных объектов при помощи видео увеличителей для удаленного просмотра, использование Брайлевской компьютерной техники, электронных луп, программ не визуального доступа к информации, технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах.

Для обучающихся с нарушением опорно-двигательного аппарата лаборатория должна быть оборудована передвижной регулируемой партой.

Вышеуказанное оснащение устанавливается в лаборатории при наличии обучающихся по адаптированной образовательной программе с учетом имеющегося типа нарушений здоровья у обучающегося.

Информационное и методическое обеспечение обучающихся

Доступ к информационным и библиографическим ресурсам должен быть представлен в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

Для лиц с нарушениями зрения (не менее одного вида):

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (не менее одного вида):

- в печатной форме;

- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нервно-психическими нарушениями (расстройство аутистического спектра, нарушение психического развития) (не менее одного вида):

- использование текста с иллюстрациями;
- мультимедийные материалы.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Применяемые при реализации рабочей программы дисциплины МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров формы и методы контроля проводятся с учетом ограничения здоровья обучающихся.

Целью текущего контроля является своевременное выявление затруднений и отставания, обучающегося с ограниченными возможностями здоровья и внесение коррективов в учебную деятельность.

Форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При проведении промежуточной аттестации обучающемуся предоставляется время на подготовку к ответу, увеличенное не более чем в три раза, установленного для подготовки к ответу обучающимся, не имеющим ограничений в состоянии здоровья.

7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Дополнения и изменения в рабочей программе

за ____/ ____ учебный год

В рабочую программу ПМ.04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров МДК.04.01 Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров вносятся следующие дополнения и изменения:

Дополнения и изменения внес _____
(подпись) Ачмиз С.Р.
И.О. Фамилия

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии общественного питания и товароведения

« ____ » _____ 20 ____ г.

Председатель предметной
(цикловой) комиссии _____ Панеш Р.Н.