

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

УП. 01 УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА

профессия

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

квалификация: продавец непродовольственных товаров

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	5
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППКРС) в соответствии с ФГОС СПО по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир, утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 2 августа 2013 г. N 723, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *продажа непродовольственных товаров*.

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки), профессиональной подготовке.

1.2. Цели и задачи учебной практики: формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля ПМ.01 ППКРС по основному виду профессиональной деятельности, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерным для профессии и необходимых для последующего освоения обучающимися общих и профессиональных компетенций.

1.3. Требования к результатам освоения учебной практики:

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен **уметь**:

ВПД	Требования к умениям
1	2
Продажа непродовольственных товаров	– идентифицировать различные группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров (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.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики:

Всего - 396 часов:

в рамках освоения ПМ 01. – 396 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.01 ППКРС по основному виду профессиональной деятельности (ВПД): *продажа непродовольственных товаров*, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Код ПК	Наименование результата освоения практики
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.
Код ОК	Наименование результата освоения практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебного материала		Кол-во часов	Уровень усвоения
1	2		3	5
ПМ 01. Продажа непродовольственных товаров			396	
Виды работ:				
1. Идентифицирование товаров различных товарных групп (текстильных, обувных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения).				
2. Оценивание качества товаров по органолептическим показателям.				
3. Консультирование о свойствах и правилах эксплуатации товаров.				
4. Расшифровка маркировки, символов по уходу.				
5. Идентифицирование отдельных видов мебели для торговых организаций.				
6. Подготовка к работе весоизмерительного оборудования.				
7. Осуществление взвешивания товаров отдельных товарных групп.				
Вводное занятие	Содержание		12	
	1	Охрана труда, техники безопасности на предприятии торговли. Вводный инструктаж по технике безопасности. Требования санитарных норм и правил на предприятии торговли. Тарифно-квалификационная характеристика продавца. Элементы торгово-технологического процесса в магазине. Организация работы продавца.	6	
	2	Экскурсия в розничное торговое предприятие	6	
Тема 1.1. Текстильные товары	Содержание		36	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка текстильных товаров. Участие в приёмке хлопчатобумажных и льняных тканей; шерстяных и шёлковых тканей.	5	
	3	Идентификация текстильных товаров. Идентификация ассортимента хлопчатобумажных и льняных тканей; шерстяных и шёлковых тканей по составу сырья, отделке.	6	

1	2	3	4	5
	4	Овладение приёмами оценки качества текстильных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Участие в оформлении документов на недоброкачественный товар и на возврат товара поставщику. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по уходу.	6	
	5	Овладение приёмами размещения и выкладки текстильных товаров. Участие в выкладке тканей, оформлении ценников, освоение методов и техники рационального размещения тканей на рабочем месте продавца с учётом обеспечения свободного доступа к ним покупателей. Ознакомление с методами складывания тканей, приобретение навыков в накатке полотен тканей на шаблон, складывание тканей штабами, книжкой.	6	
	6	Овладение приёмами обслуживания покупателей. Овладение различными способами отмеривания тканей, приёмами показа, предложение взаимозаменяемых товаров. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Овладение методами подсчёта стоимости покупки. Освоение техники упаковки тканей, оформление подарочных покупок. Участие в изучении покупательского спроса на ткани и в оформлении предварительных заказов на отсутствующие в продаже тканей. Консультация покупателя о назначении, свойствах, правилах ухода, эксплуатации, обмене текстильных товаров.	12	
Тема 1.2 Швейные и трикотажные товары	Содержание		42	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка швейных и трикотажных товаров. Участие в приёмке швейных и трикотажных товаров.	5	
	3	Идентификация швейных и трикотажных товаров. Идентификация ассортимента швейных и трикотажных товаров по назначению видам, размерам, применяемым материалам, сезонам. Распознавание ассортимента верхней одежды, лёгкого платья, белья, головных уборов по всем признакам классификации.	6	

1	2	3	4	5
	4	Овладение приёмами оценки качества швейных и трикотажных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по уходу. Участие в оформлении документов на недоброкачественный товар и на возврат товара поставщику.	6	
	5	Овладение приёмами размещения и выкладки текстильных товаров. Участие в подготовке изделий к подаче в торговый зал, придание им товарного вида. Освоение методов и техники рационального размещения швейных изделий в торговом зале с учётом обеспечения свободного доступа к ним покупателей. Участие в выкладке швейных изделий на оборудовании.	6	
	6	Овладение приёмами обслуживания покупателей. Приобретение навыков в определении размеров головного убора и головы. Приобретение навыков в определении размера одежды для покупателей путём обмера его фигуры и визуально.	6	
	7	Овладение приёмами правильного показа товаров, подбор товара покупателю. Предложение взаимозаменяемых, сопутствующих и новых товаров. Овладение методами подсчёта стоимости покупки. Освоение техники упаковки швейных товаров, оформление подарочных покупок.	6	
	8	Участие в изучении покупательского спроса на швейные товары и в оформлении предварительных заказов на отсутствующие в продаже товаров. Овладение приемами обслуживания, консультации о назначении, свойствах и правилах ухода, эксплуатации.	6	
Тема 1.3. Обувные товары	Содержание		42	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка обувных товаров. Участие в приёмке обувных товаров.	5	
	3	Идентификация обувных товаров. Идентификация ассортимента обувных товаров.	6	
	4	Овладение приёмами оценки качества обувных товаров. Оценка качества обувных товаров по органолептическим показателям. Распознавание дефектов. Расшифровка маркировочных обозначений.	6	

1	2	3	4	5
	5	Овладение приёмами размещения и выкладки обувных товаров Участие в подготовке изделий к подаче в торговый зал, придание им товарного вида. Освоение методов и техники рационального размещения обуви в торговом зале с учётом обеспечения свободного доступа к ним покупателей. Участие в выкладке обувных товаров на оборудовании. Организация оптимальных условий и сроков хранения, и транспортирования обувных товаров с соблюдением санитарно-эпидемиологических требований. Подготовка к продаже и выкладка обувных товаров.	6	
	6	Овладение приёмами обслуживания покупателей. Приобретение навыков в определении размеров обуви. Консультация покупателя о назначении, свойствах, правилах ухода, эксплуатации и обмене.	6	
	7	Овладение приёмами правильного показа товаров, подбор товара покупателю. Предложение взаимозаменяемых, сопутствующих и новых товаров. Овладение методами подсчёта стоимости покупки. Освоение техники упаковки швейных товаров, оформление подарочных покупок.	6	
	8	Участие в изучении покупательского спроса на обувные товары и в оформлении предварительных заказов на отсутствующие в продаже товаров. Овладение приемами обслуживания, консультации о назначении, свойствах и правилах ухода, эксплуатации.	6	
Тема 1.4. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары	Содержание		6	2-3
	1	Овладение приёмами обслуживания, консультации о свойствах и правилах эксплуатации и продажи пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала. Участие в приёмке пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Идентификация ассортимента пушно-меховых и овчинно-шубных товаров. Распознавание различных видов меха и овчины. Идентификация ассортимента мужских, женских и детских пушно-меховых и овчинно-шубных изделий по применяемому полуфабрикату, размерам, фасонам, сортам, поставщикам. Распознавание головных уборов по видам, фасонам, применяемому материалу верха и подкладки, сезонности. Приобретение навыков в определении размеров головного убора и головы. Приобретение навыков в определении размера одежды для покупателей путём обмера его фигуры и визуально. Освоение методов показа покупателям пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	6	

1	2	3	4	5
		Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Участие в подготовке изделий к подаче в торговый зал, придание им товарного вида, выкладка изделий на оборудовании. Участие в оформлении документов на недоброкачественный товар и на возврат товара поставщику Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по уходу. Участие в оформлении ценников. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Овладение методами подсчёта стоимости покупки. Овладение приемами обслуживания, консультации о свойствах и правилах ухода, эксплуатации, обмене. Овладение навыками складывания и упаковки.		
Тема 1.5. Галантерейные и парфюмерно-косметические товары	Содержание		36	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмке галантерейных товаров. Участие в приёмке галантерейных товаров.	5	
	3	Идентификация галантерейных товаров по всем признакам классификации (текстильная, металлическая, кожаная галантерея, галантерея из пластмасс и поделочных материалов, щётки и зеркала).	6	
	4	Овладение приемами оценки качества товаров по органолептическим показателям. Участие в оформлении документов на недоброкачественный товар и на возврат товара поставщику.	6	
	5	Овладение приемами размещения и выкладки галантерейных и парфюмерно-косметических товаров на торговом оборудовании. Участие в оформлении ценников.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания покупателей. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по уходу. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Овладение методами подсчёта стоимости покупки.	6	
	7	Овладение приемами правильного показа товаров, подбор товаров покупателю, консультации о свойствах и эксплуатации и продажи галантерейных товаров.	6	

1	2	3	4	5
Тема 1.6. Строительные товары	Содержание		30	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмке строительных товаров. Участие в приёмке строительных товаров.	5	
	3	Идентификация строительных товаров по всем признакам классификации (древесные материалы и изделия, материалы для стен и перегородок, кровельные материалы, материалы для остекления, облицовочные материалы и т.д.).	6	
	4	Овладение приемами оценки качества строительных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по эксплуатации.	6	
	5	Овладение приемами и способами размещения, выкладки и демонстрации строительных товаров в торговом зале. Участие в оформлении ценников. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Участие в изучении покупательского спроса на строительные товары.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания, консультации о свойствах и правилах эксплуатации и продажи строительных товаров.	6	
Тема 1.7. Хозяйственные товары	Содержание		42	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка хозяйственных товаров. Участие в приёмке хозяйственных товаров.	5	
	3	Идентификация хозяйственных товаров. Идентификация ассортимента хозяйственных товаров.	6	
	4	Овладение приёмами оценки качества хозяйственных товаров. Оценка качества хозяйственных товаров по органолептическим показателям. Распознавание дефектов. Расшифровка маркировочных обозначений.	6	
	5	Овладение приёмами размещения и выкладки хозяйственных товаров Участие в подготовке изделий к подаче в торговый зал, придание им товарного вида. Освоение методов и техники рационального размещения в торговом зале с учётом обеспечения свободного доступа к ним покупателей. Участие в выкладке товаров на оборудовании. Организация оптимальных условий и сроков хранения, и транспортирования хозяйственных товаров с соблюдением санитарно-эпидемиологических требований. Подготовка к продаже и выкладка хозяйственных товаров.	6	
	6	Овладение приёмами обслуживания покупателей. Консультация покупателя о назначении, свойствах, правилах ухода, эксплуатации и обмене.	6	

1	2	3	4	5
	7	Овладение приёмами правильного показа товаров, подбор товара покупателю. Предложение взаимозаменяемых, сопутствующих и новых товаров. Овладение методами подсчёта стоимости покупки. Освоение техники упаковки хозяйственных товаров, оформление подарочных покупок.	6	
	8	Участие в изучении покупательского спроса на хозяйственные товары и в оформлении предварительных заказов на отсутствующие в продаже товаров. Овладение приемами обслуживания, консультации о назначении, свойствах и правилах ухода, эксплуатации.	6	
Тема 1.8. Продажа мебельных товаров	Содержание		24	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка мебельных товаров. Участие в приёмке мебельных товаров.	3	
	3	Идентификация мебельных товаров по назначению, материалу изготовления, конструкции, способу производства, комплектности	6	
	4	Овладение приемами оценки качества мебельных товаров. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по эксплуатации.	2	
	5	Овладение приемами и способами размещения, выкладки и демонстрации мебельных товаров в торговом зале. Участие в оформлении ценников. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Участие в изучении покупательского спроса на мебельные товары.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания, консультации о свойствах и правилах эксплуатации и продажи мебельных товаров.	3	
	7	Овладение приемами правильного показа товаров, подбор товаров покупателю, консультации о свойствах и эксплуатации и продажи мебельных товаров.	3	
Тема 1.9. Электробытовые товары	Содержание		30	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмке электробытовых товаров. Участие в приёмке электробытовых товаров.	5	
	3	Идентификация электробытовых товаров и электроустановочных изделий, электроосветительных и электронагревательных приборов по всем признакам классификации.	6	

1	2	3	4	5
	4	Овладение приемами оценки качества электробытовых товаров. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по эксплуатации.	6	
	5	Овладение приемами и способами размещения, выкладки и демонстрации электроустановочных изделий, электроосветительных и электронагревательных приборов в торговом зале. Участие в оформлении ценников. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Участие в изучении покупательского спроса.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания, консультации о свойствах и правилах эксплуатации и продажи электробытовых товаров.	6	
Тема 1.10. Товары культурно-бытового назначения	Содержание		24	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка товаров культурно-бытового назначения. Участие в приёмке товаров культурно-бытового назначения.	3	
	3	Идентификация товаров культурно-бытового назначения по классификационным признакам и потребительским свойствам.	6	
	4	Овладение приемами оценки качества товаров культурно-бытового назначения. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по эксплуатации.	2	
	5	Овладение приемами и способами размещения, выкладки и демонстрации товаров культурно-бытового назначения в торговом зале. Участие в оформлении ценников. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Участие в изучении покупательского спроса на товары культурно-бытового назначения.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания, консультации о свойствах и правилах эксплуатации и продажи товаров культурно-бытового назначения.	3	
	7	Овладение приемами правильного показа товаров, подбор товаров покупателю, консультации о свойствах и эксплуатации и продажи товаров культурно-бытового назначения	3	
Тема 1.11. Ювелирные товары и часы	Содержание		24	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	

1	2	3	4	5
	2	Приёмка ювелирных товаров и часов. Участие в приёмке ювелирных товаров и часов	3	
	3	Идентификация ювелирных товаров и часов по классификационным признакам и потребительским свойствам, по принципу действия, по назначению	6	
	4	Овладение приемами оценки качества ювелирных товаров и часов. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по эксплуатации.	2	
	5	Овладение приемами и способами размещения, выкладки и демонстрации ювелирных товаров и часов в торговом зале. Участие в оформлении ценников. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Участие в изучении покупательского спроса на ювелирные товары и часы.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания, консультации о свойствах и правилах эксплуатации и продажи ювелирных товаров и часов.	3	
	7	Овладение приемами правильного показа товаров, подбор товаров покупателю, консультации о свойствах и эксплуатации и продажи ювелирных товаров и часов	3	
Тема 1.12 Художественные изделия и сувениры	Содержание		36	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала.	1	
	2	Приёмка галантерейных товаров. Участие в приёмке галантерейных товаров.	5	
	3	Идентификация галантерейных товаров по всем признакам классификации (текстильная, металлическая, кожаная галантерея, галантерея из пластмасс и поделочных материалов, щётки и зеркала).	6	
	4	Овладение приемами оценки качества товаров по органолептическим показателям. Участие в оформлении документов на недоброкачественный товар и на возврат товара поставщику.	6	
	5	Овладение приемами размещения и выкладки галантерейных и парфюмерно-косметических товаров на торговом оборудовании. Участие в оформлении ценников.	6	
	6	Овладение приемами обслуживания покупателей. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, символов по уходу. Ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Овладение методами подсчёта стоимости покупки.	6	
	7	Овладение приемами правильного показа товаров, подбор товаров покупателю, консультации о свойствах и эксплуатации и продажи галантерейных товаров.	6	

1	2	3	4	5
Тема 1.13. Книжные товары	Содержание		12	2-3
	1	Техника безопасности. Организация рабочего места продавца, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала	1	
	2	Приёмка, идентификация, овладение приемами оценки качества книжных товаров. Участие в приёмке книжных товаров. Идентификация книжных товаров по всем признакам классификации. Оценка качества товаров по органолептическим показателям. Участие в оформлении документов на недоброкачественный товар и на возврат товара поставщику.	5	
	3	Овладение приемами размещения и выкладки книжных товаров, обслуживания покупателей и правильного показа товаров. Размещение и выкладка книжных товаров на торговом оборудовании. Участие в оформлении ценников. Овладение приемами обслуживания покупателей. Чтение и расшифровка маркировочных обозначений, ознакомление с правилами выписывания товарного чека, освоение техники расчётов с покупателями за проданный товар. Овладение методами подсчёта стоимости покупки. Овладение приемами правильного показа товаров, подбор товаров покупателю.	6	
Дифференцированный зачёт				

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие лаборатории торгово-технологического оборудования, а также рабочих мест на торговых предприятиях города.

Оснащение лаборатории торгово-технологического оборудования:

1. Торгово-технологическое оборудование:

Весоизмерительное оборудование:

- электронные весы
- настольные циферблатные весы
- товарные весы
- весовой чекопечатающий комплекс
- POS - система

2. Упаковочный материал: пищевая бумага, слюда, полиэтиленовые и целлофановые пакеты.

4.2. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится мастерами производственного обучения рассредоточено или концентрированно.

4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Мастера производственного обучения, осуществляющие руководство учебной практикой обучающихся, должны иметь 5 квалификационный разряд по профессии «продавец непродовольственных товаров», 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 ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики от ОУ в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий в период учебной практики, выполнения практических проверочных работ, а также наставниками от профильных предприятий, которые закреплены за обучающимися.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Продажа непродовольственных товаров	Наблюдение и оценка при выполнении работ. Оформленные дневники по учебной практике. Аттестационный лист по учебной практике. Дифференцированный зачёт по учебной практике. Экзамен по профессиональному модулю. Квалификационный экзамен.