

Общество с ограниченной ответственностью «ПЕРСПЕКТИВА»

Регистрационный номер 41

Дата регистрации 04.05.2016

Рассмотрено и согласовано на
заседании методической комиссии
Протокол № 4
От «23» 04 20 16 г

Утверждено

Директор ООО «ПЕРСПЕКТИВА»


Р. В. Зворыгин

«04» мая 2016 года

Учебный план

По программы профессиональной подготовки по профессии

17353 «Продавец продовольственных товаров»

Форма обучения –очно-заочная(вечерняя)

Нормативный срок обучения - 474 часа

Квалификация: Продавец продовольственных товаров 3 разряда

1. Пояснения к учебному плану

«Продавец продовольственных товаров», код 17353

1.1 . Учебный план составлен в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в соответствии с Перечнем профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 513 от 02.07.2013г., с учетом Приказа Минобрнауки России от 18.04.2013 N 292 (ред. от 21.08.2013) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения" (Зарегистрировано в Минюсте России 15.05.2013 N 28395).

Срок обучения – 474 часа.

1.2.График учебного процесса рассчитан на 10 недель, с учетом выходных, праздничных дней. Объем обязательных аудиторных занятий в период теоретического обучения и учебной практики составляет 36 часов в неделю, 7 часов в день. Во время производственной практики, на основании Трудового кодекса РФ, недельная нагрузка обучающихся также составляет 36 часов в неделю, 6 часов в день.

1.3. Реализация программы обучения осуществляется из расчета:

- а) теория – 4 недели
- б) практика – 6 недель

Производственное обучение и практика организованы на предприятиях г. Нарьян-Мара в соответствии с учебным планом. Для профессиональной подготовки по профессии «Продавец продовольственных товаров» имеется следующая учебно-материальная база: кабинет «Товароведения продовольственных товаров» который используется как учебно-производственная база.

1.4. Время и формы консультации (групповые, индивидуальные) предусматриваются в объеме 16 часов на весь период обучения.

1.5. По окончании теоретического обучения проводятся зачеты по дисциплинам плана и экзамен по предмету профессионального цикла «Товароведение продовольственных товаров». По окончании учебной практики проводится проверочная работа. Текущий контроль знаний по предметам теоретического обучения осуществляется в форме устного опроса обучающихся, выполнения лабораторных работ и практических занятий,

тестов, итоговых контрольных работ и т.д. По производственной практике текущий контроль знаний, умений и навыков осуществляется на каждом занятии по результатам выполненной работы.

1.6. Количество часов, отводимых на изучение отдельных тем программ, последовательность их изучения могут в случае необходимости изменяться при условии, что программы будут выполнены полностью. Все изменения в учебных программах рассматриваются методической комиссией и утверждаются руководством МПТО.

1.7 Обучение заканчивается итоговой аттестацией, которая включает в себя экзамен и выполнение практической квалификационной работы. Выпускнику после завершения полного курса обучения выдается свидетельство профессии рабочего.

1.8 Повышенный разряд квалификации может быть присвоен обучающимся, если они в течение курса обучения показывали в работе уровень знаний, умений и навыков, соответствующий повышенному уровню квалификации, согласно квалификационным характеристикам; если они выполнили выпускную практическую квалификационную работу на этот разряд; имеют оценку «5» (отлично) по предмету «Товароведение продовольственных товаров», а также имеют рекомендацию на присвоение этого разряда.

Квалификационная характеристика выпускника

Выпускник должен быть готов к профессиональной деятельности по профессии продавца в качестве продавца продовольственных товаров и должен уметь:

- 1) обслуживать покупателей: предлагать и показывать товары; нарезать, рубить, взвешивать и упаковывать товары, подсчитывать стоимость покупки, проверять реквизиты чеков, расписываться с покупателями, выдавать покупки; консультировать покупателей о свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов товаров; предлагать взаимозаменяемые товары, новые товары соответствующего спроса;
- 2) работать за контрольно-кассовой машиной; проверять исправность и подготавливать к работе контрольно-кассовую машину;
- 3) подготавливать рабочее место: следить за исправностью инвентаря и инструментов, точить и править инструменты; проверять исправность и устанавливать веса и гири;
- 4) получать упаковочный материал;
- 5) контролировать своевременное пополнение рабочего запаса товаров и сроки реализации скоропортящихся товаров;

- б) получать товары и подготавливать их к продаже: проверять наименование, количество, сортность, цену, состояние упаковки и правильность маркировки товаров;
распаковывать, осматривать внешний вид, перебирать, протирать, зачищать, нарезать, разделять и рубить товары по сортам;
уведомлять администрацию о случаях поступления товаров, несоответствующих маркировке (накладной ведомости);
заполнять и прикреплять ярлыки цен к товарам; составлять и оформлять подарочные и праздничные наборы;
размещать и выкладывать товары по группам, видам и сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы;
- 7) оформлять наприлавочные и внутримагазинные витрины;
- 8) изучать спрос покупателей;
- 9) подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке; 1
- 10) убирать нереализованные товары и тару;
- 11) подготавливать товары к инвентаризации;
- 12) анализировать результаты своей работы и работы бригады.

Продавец продовольственных товаров должен знать:

- 1) порядок работы магазина;
- 2) правила торговли товарами данной группы;
- 3) ассортимент: классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные цены товаров данной группы; основных поставщиков, особенности в ассортименте и качестве их продукции;
- 4) правила подготовки товаров к продаже, приемы показа и упаковки товаров;
- 5) принципы оформления внутримагазинных витрин;
- 6) основные виды сырья для изготовления товаров;
- 7) признаки доброкачественности, сортности, органолептические методы определения качества продуктов в соответствии с требованиями ГОСТов;
- 8) правила хранения товаров и сроки их реализации;
- 9) виды брака, нормы естественной убыли товаров и порядок их списания;
- 10) методы снижения потерь товаров при хранении;
- 11) правила взвешивания товаров, установки, регулировки, проверки весов и ухода за ними; сроки клеймения весов, гирь;
- 12) правила работы на контрольно-кассовой машине и ухода за ней;
- 13) методы изучения опроса покупателей;
- 14) виды торгового инвентаря и инструмента и правила пользования ими;
- 15) признаки платежности государственных денежных знаков; установленный порядок приема и сдачи денег;
- 16) порядок подготовки товаров к инвентаризации;
- 17) правила обращения с тарой;
- 18) правила санитарии и гигиены;
- 19) правила техники безопасности труда и противопожарные мероприятия;
- 20) опыт работы передовиков коллектива трудового предприятия

Учебный план
по программе профессиональной подготовки по профессии
17353 Продавец продовольственных товаров

Квалификация: Продавец продовольственных товаров третьего разряда
Форма обучения очно-заочная (вечерняя)
Нормативный срок обучения - 474 часа

Индекс	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Формы промежуточной аттестации	Максимальная нагрузка для обучающихся не более 54 часов в неделю.				
			максимальная	Самостоятельная	Обязательная аудиторная		
					всего занятий	в т. ч.	
						Лекций, уроков	лаб. и практ. занятий
1	2	3	4	5	6	7	8
ОП.00	Общепрофессиональный цикл		111	37	74	54	20
ОПД.01	Основы деловой культуры	3	18	6	12	8	4
ОПД. 02	Правовое регулирование в торговле	3	15	5	10	8	2
ОПД.03	Учёт и отчётность	3	24	8	16	10	6
ОПД.04	Организация и технология розничной торговли		30	10	20	16	4
ОПД.05	Санитария и гигиена	3	12	4	8	6	2
ОПД.06	Охрана труда, пожарная безопасность и электробезопасность	ЭК	12	4	8	6	2
П.00	Профессиональный цикл		335	41	294	59	23
ПМ.00	Профессиональные модули		335	41	294	59	23
ПМ.01	Продажа продовольственных товаров		305	35	270	50	20
МДК.01.01	Розничная торговля продовольственными товарами	ЭК	105	35	70	50	20
УП.01	Учебная практика	ДЗ	20	0	20	0	0
ПП.01	Производственная практика	ДЗ	180	0	180	0	0
ПМ.02	Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями		30	6	24	9	3
МДК.02.01	МДК.03.01. Эксплуатация контрольно-кассовой техники	3	18	6	12	9	3
УП.02	Учебная практика	3	6	0	6	0	0
ПП.02	Производственная практика	3	6	0	6	0	0
Всего			446	78	368	113	43

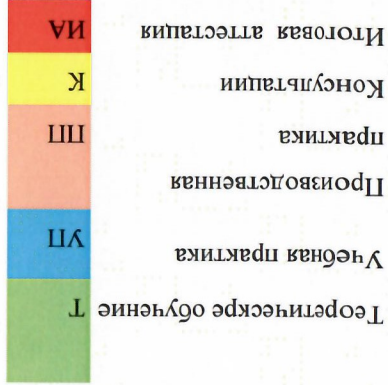
ИА	Итоговая аттестация 1неделя. Практическая квалификационная работа				12		
Консультации 16 часов. Итоговая аттестация 12 часов Практическая квалификационная работа					Дисциплин и МДК	156	
					Учебная практика	26	
					Производственная практики	186	
					Экзамен	6	
					Диф. Зачёт	4	
					Зачёты	6	
Максимальная нагрузка с учётом консультаций и итоговой аттестации 474 часа							

ГРАФИК УЧЕБНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

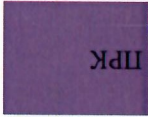
Профессия	КОД	кол-во часов	месяц	кол-во часов	неделя	нагрузка в неделю			теория	практика							
			май	84	16-20 23-27 30-31	1-4 6-11 14-18 20-25 27-30	24 36 30 36 24	12	36	36	24	42	36	10	24	6	6
июль	июль	июль	июль	июль	июль	июль	июль	июль	июль								

17353	Продавец производительных товаров	474	156	212	Т	26 часов	118 часов	88 часов	16	ИА	Д

Фонд рабочего времени 474 часа



Практическая квалификационная работа



Выдача документов Д

самостоятельная работа 78 часов

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ

Результатом освоения программы и выполнение учебного плана является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Продажа продовольственных товаров**, Работа на контрольно-кассовой технике и расчёты с покупателями в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
ПК 3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ПК 4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 5	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 6	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 7	Изучать спрос покупателей.
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 деятельности
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
ПК 2.1.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 2.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 2.3.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 2.4.	Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 2.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно – материальных ценностей.
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, определённых 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 коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.