

Министерство просвещения Российской Федерации
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство образования Кировской области
Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Развитие и образование»



УТВЕРЖДАЮ

Директор С.В. Бабченко

№ 11.01-ОД от 30.12.2020 г.

ОСНОВНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ (ОППО)
- программа профессиональной подготовки по профессии рабочего

ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Квалификация – 2 разряд

Код профессии - отсутствует

Срок обучения – 6 месяцев (960 часов)

г. Киров
2020 г.

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

№	Раздел	Страница
1.	Пояснительная записка	3
2.	Квалификационная характеристика	5
3.	Учебно-календарный план	6
4.	Содержание	8
5.	Практическое обучение	13
6.	Нормативная база	18
7.	Учебно-методическое и информационное обеспечение	20
8.	Организационно-педагогические условия	20

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Продавец продовольственных товаров (далее – продавец ПТ) - это работник, который осуществляет розничную продажу услуг или товаров народного потребления; сотрудник торговой точки, который напрямую общается с покупателем и предоставляет ему необходимый товар. Это традиционная массовая профессия с богатым историческим прошлым и одна из самых востребованных: ведь каждому человеку ежедневно нужны продукты питания, а натуральным хозяйством в наше время занимаются единицы. Основная роль продавца – быть посредником между производителями товаров и населением. Продавец выступает проводником в мире товаров, помогая покупателям приобретать именно то, что им необходимо.

Национальный стандарт Российской Федерации «Услуги торговли» (ГОСТ Р 51305-2009) устанавливает следующие требования к носителям данной профессии (п. 5.3 - Требования к продавцу продовольственных товаров):

- 5.3.1 Наличие профессионального образования **или соответствующей профессиональной подготовки**.
 - 5.3.2 Знание ассортимента и характеристик продаваемых товаров, требований, предъявляемых к качеству товаров.
 - 5.3.3 Умение осуществлять проверку качества продовольственных товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, цвету и запаху) при приемке и отпуске покупателям.
 - 5.3.4 Умение осуществлять предпродажную подготовку товаров.
 - 5.3.5 Умение осуществлять выкладку продовольственных товаров в торговом зале.
 - 5.3.6 Соблюдение правил товарного соседства, знание и соблюдение условий реализации и сроков годности товаров в соответствии с маркировкой на упаковке.
 - 5.3.7 Предоставление покупателям, при необходимости, достаточной и достоверной информации о продаваемых товарах, обеспечивающей возможность их правильного выбора.
 - 5.3.8 Знание и соблюдение требований к маркировке товаров, упаковочным материалам, способам и правилам упаковки, оформлению ценников и товарных чеков.
 - 5.3.9 Осуществление контроля за наличием акцизных и специальных марок, штриховых кодов и других средств торговой маркировки товаров, предусмотренных действующим законодательством и иными нормативными правовыми актами.
 - 5.3.10 Соблюдение метрологических требований при отпуске нефасованных товаров.
 - 5.3.11 Знание устройства, правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнение расчетных операций на ККТ.
 - 5.3.12 При отпуске и комплектовании товаров продавец продовольственных товаров должен уметь взвешивать, отмеривать, упаковывать и комплектовать товары в соответствии с заказом покупателя; обеспечивать необходимую точность при отпуске товаров.
- Согласно справочнику ЕТКС (Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), 2019, Выпуск №51 ЕТКС утвержден Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 № 30, раздел ЕТКС «Торговля и общественное питание»), различают 3 категории (разряда) продавцов ПТ – второй, третий и четвёртый. Данная образовательная программа (ОППО) направлена на подготовку продавцов ПТ 2 разряда.

Планируемые результаты обучения

В результате освоения учебной программы обучающийся должен **узнать**:

- организацию и технику торговли;
- ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные цены товаров;
- основных поставщиков и особенности ассортимента и качества их продукции;
- признаки доброкачественности и сроки годности продуктов, виды брака;
- нормы естественной убыли товаров и порядок их списания;
- приемы и методы обслуживания различных категорий покупателей;
- устройство и правила эксплуатации торгово-технического оборудования и контрольно-кассового аппарата;
- основы товароведения, психологии и этики;
- санитарные нормы.

Будущий продавец продовольственных товаров должен уметь:

- чётко и вежливо обслуживать покупателей, находить к ним индивидуальный подход;
- оперативно производить расчеты с покупателями;
- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации с покупателями;
- осуществлять нарезку, взвешивание и упаковку товаров;
- работать с торгово-техническим оборудованием и контрольно-кассовым аппаратом, устранять мелкие неисправности в работе оборудования;
- анализировать спрос на группы товаров;
- убеждать.

К концу обучения каждый слушатель должен уметь самостоятельно выполнять все работы, предусмотренные квалификационной характеристикой.

На обучение принимаются лица, имеющие образование не ниже основного общего, не моложе 18 лет и имеющие положительное врачебное свидетельство о состоянии здоровья с разрешением работы продавцом ПТ.

Форма обучения – очная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Образовательная программа по профессии продавца ПТ разработана на основании Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в РФ», «ОК 010-2014 (МСКЗ-08) Общероссийского классификатора занятий», приказа Министерства образования и науки РФ от 02.07.2013 г. № 513 г. «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение», приказа Министерства просвещения РФ от 26.08.2020г. № 438 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения», совместных приказов Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ от 05.08.2020г. №№ 885/390 «О практической подготовке обучающихся», Постановления Минтруда РФ от 10 ноября 1992 г. № 31 «Об утверждении тарифно-квалификационных характеристик по общеотраслевым профессиям рабочих» (с изменениями и дополнениями), квалификационных требований, указанных в квалификационных справочниках по соответствующим должностям, профессиям и специальностям (ЕКТС, выпуск №51, утвержден Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 № 30) и Национального реестра профессиональных стандартов. Программа содержит обновлённые к 2021 году положения и требования законодательства РФ об охране труда.

Профессиональное обучение будущих продавцов ПТ проходит по основной профессиональной программе (ОППО). Срок обучения - 6 месяцев (960 часов). Лицам, успешно освоившим обучение, присваивается 2 квалификационный разряд, выдаются выписка из протокола итоговой аттестационной комиссии (по требованию) и Свидетельство о рабочей профессии «Продавец продовольственных товаров».

Федеральный закон от 02.05.2015г. №122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» обязывают работодателей и образовательные организации с 01.07.2016 года руководствоваться в своей деятельности профессиональными стандартами. По профессии «Продавец продовольственных товаров» общепрофессиональный стандарт в настоящий момент не утвержден, поэтому в данной ОППО применяются нормы профессиональных стандартов № 700 «Продавец оптики» (приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 21.01. 2016 г. № 16н, зарегистрирован в Минюсте России 12.02.2016 г. № 41066), № 568 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем» (приказ Минтруда России от 05.10.2015 № 687н, зарегистрирован в Минюсте России 30.10.2015 № 39566) и № 217 «Специалист по продажам в автомобилестроении» (приказ Минтруда России от 09.10.2014 № 678н, зарегистрирован в Минюсте России 13.11.2014 № 34689).

Профстандарты определяют виды профессиональной деятельности (далее - ВПД) продавца ПТ следующим образом (подчеркивание непосредственно относится к данному профессиональному ВПД):

1. продажа оптических средств коррекции зрения (№ 700);
2. продажи информационно-коммуникационных (инфокоммуникационных) систем и/или их составляющих (№ 568);
3. осуществление продаж транспортных средств и оборудования (№ 217).

В структуре учебного плана содержание профессионального цикла выделено в МОДУЛИ учебного материала, что обеспечивает гибкость предлагаемой модели профессионального обучения:

экономический, общетехнический (общепрофессиональный) и специальный. Слушатель будет обучаться навыкам осуществления разного рода продаж.

Обучение по рабочей профессии «Продавец продовольственных товаров» проводится в Образовательном центре по основным профессиональным программам обучения (ОППО) в очном формате с отрывом слушателей от производства с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Данная образовательная программа имеет структуру и продолжение обучения по видам:

1. первичное обучение (ОППО, 2 разряд);
2. повышение квалификации (ОППО, до 3-4 разряда).

КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

(ЕТКС, выпуск № 51, 2019, Профессии рабочих, общие для всех отраслей народного хозяйства;
утвержден Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 № 30, раздел «Торговля и общественное питание»)

Профессия: Продавец продовольственных товаров

Код профессии: отсутствует

Диапазон разрядов: 2-4

§ 34. Продавец продовольственных товаров 2-го разряда

Характеристика работ.

Обслуживание покупателей: нарезка, взвешивание и упаковка продовольственных товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, исправности и правильности эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте. Подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров. Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря, заточка и правка инструмента; установка весов. Получение и размещение упаковочного материала. Размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Заполнение и прикрепление ярлыков цен. Подсчет чеков (денег) и сдача их в установленном порядке. Уборка нереализованных товаров и тары. Подготовка товаров к инвентаризации.

Должен знать: ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные цены, признаки доброкачественности продаваемых товаров; нормы естественной убыли продовольственных товаров и порядок их списания; правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования; приемы и методы обслуживания покупателей; методы сокращения товарных потерь и затрат труда.

УЧЕБНО-КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Модули, темы	Сроки обучения (в месяцах)	Всего часов за курс обучения	Формы контроля знаний

		1 месяц				2 месяц				3 месяц				4 месяц				5 месяц				6 месяц					
		Недели																									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
		Часов в неделю																									
1	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ	80																							80		
1.1	Экономика торгового предприятия	40																							40	Самоконтроль	
1.2	Оптовая и розничная торговля в современной России		40																						40	Самоконтроль	
2	ОБЩЕТЕХНИЧЕСКИЙ (общеотраслевой)			240																				240			
2.1	Основы информационных технологий.			40																					40	Самоконтроль	
2.2	Обслуживание покупателей				34																				34	Самоконтроль	
Консультация по модулям					4																				4	Off-line	
Текущая аттестация по модулям 1,2					2																				2	Тест on-line Табель посещаемости	
2.3	Гигиена труда и техника безопасности в работе продавца продовольственных товаров					40																			40	Самоконтроль	
2.4	Электробезопасность и пожарная безопасность на предприятии						40																		40	Самоконтроль	
2.5	Охрана труда							40	34																74	Самоконтроль	
Консультация по модулям									4																4	Off-line	
Текущая аттестация по модулю 2									2																2	Тест on-line Табель посещаемости	
3	СПЕЦИАЛЬНЫЙ									160															160		
3.1	Подготовка товаров к продаже									40															40	Самоконтроль	
3.2	Подготовка товаров к инвентаризации										40														40	Самоконтроль	
3.3	Правила мерчендайзинга											20													20	Самоконтроль	

3.4	Работа на контрольно-кассовой машине										20	10													30	Самоконтроль	
3.5	Нормативно-техническая документация продавца продовольственных товаров. Квалификационная характеристика продавца продовольственных товаров											24													24	Самоконтроль	
Консультация по модулям												4													4	Off-line	
Промежуточная аттестация по итогам теоретического обучения и модулям 1, 2, 3 (допуск до практики)												2													2	Тест on-line	
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА													40	40	40	38	40	40	40	38	40	40	40	30	474	Отчёт	
Текущая аттестация по практике																2				2					4	Табель посещаемости	
Консультация по итогам практического обучения																								2	2	Off-line	
Промежуточная аттестация по итогам практического обучения																								2	2	Ведомость	
ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ – квалификационный экзамен																								6	6	1. итоги теоретического обучения (тест) 2.ПКР (профессиональный кейс)	
Часов в неделю		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	960		
Часов в месяц		160				160				160				160				160				160				960	
Итого часов		960																									

СОДЕРЖАНИЕ

Модуль 1

Экономический – 80 часов

1.1 Экономика торгового предприятия - 40 часов

Определение предприятия как независимого хозяйственного субъекта. Отличительные особенности торговых организаций:

- двойственная функция (смена форм стоимости и доведение товаров до потребителя);
- связывание производства и потребителя;
- занятие куплей и продажей;
- являются небольшими и их достаточно много.

Торговля как механизм доведения произведенных экономических благ до конечного потребителя. Контроль и анализ работы торговых организаций на внутреннем рынке народного потребления – суть экономики торгового предприятия. Показатели эффективности экономики торговой организации. Товарооборот. Реклама как инструмент торговли. МТБ торгового предприятия. Труд и кадры. Прибыль, рентабельность. Налогообложение. Внутренний аудит.

Ознакомление с профстандартом, квалификационной характеристикой и программой теоретического обучения по рабочей профессии продавца ПТ.

Инструктаж по охране труда и пожарной безопасности во время прохождения образовательной программы.

Ознакомление со структурой и характером работы предприятия - заказчика. Ознакомление с работой служб предприятия. Экономические показатели работы предприятия. Ознакомление обучающихся с характером работы продавца ПТ. Ознакомление обучающихся с видами работ, выполняемых работником данной профессии в процессе трудовой деятельности. Ознакомление с оборудованием, инструментом и приспособлениями, применяемыми в процессе выполнения учебных работ. Ознакомление с квалификационной характеристикой и программой производственного обучения. Инструктаж по организации рабочего места и безопасности труда.

1.2 Оптовая и розничная торговля в современной России – 40 часов

Современное состояние и перспективы торговли в России; рынок товаров и услуг. Формы розничной (розничный продавец, специализированные магазины, универмаги, супермаркеты, дискаунтеры, гипермаркеты, «У дома», интернет-торговля, торговые автоматы, торговля вразнос и пр.) и оптовой торговли (оптовики-купцы, брокеры и агенты, оптовые отделения и конторы производителей, разные специализированные оптовики).

Модуль 2

Общетехнический (общепромышленный) – 240 часов

2.1 Основы информационных технологий - 40 часов

ИТ для оптовой торговли и дистрибуции как узловое звено в цепочках поставок, как процесс, предполагающий сбор и анализ потребностей клиентов, привлечение новых и удержание постоянных клиентов, расчёт и поддержание оптимального уровня складских запасов, управление заказами, управление поставками. Товароучетные системы, торговые модули ERP-систем и CRM-системы управления взаимоотношениями с клиентами.

Повышающие качество обслуживания сервисы: системы автоматизированного заказа товара, интеграция информационных систем продавца и клиента, оперативное информирование клиента о ходе выполнения его заказа. ИТ в мобильном секторе. Облачные сервисы, существенно ускоряющие решение интеграционных задач по включению удаленных филиалов в общее информационное пространство и интеграции с информационными системами внешних контрагентов.

ИТ для розничной торговли - три класса информационных систем и требования к надежности информационных систем:

1. фронт-офис (Front-office);
2. управление магазином (In store solution);
3. бэк-офис (Back-office).

ИТ для оптово-розничной торговли (Cash&Carry) - торговля в режиме онлайн (и в сегменте B2C, и в сегменте B2B).

Программные продукты для автоматизации торговли на платформе «1С:Предприятие».

2.2 Обслуживание покупателей – 34 часа

Стандарты работы продавца:

- стандарты внешнего вида ("dress code") – одежда, обувь, колготки, носки, бижутерия, аксессуары, причёска, руки, макияж, гигиена, парфюм;
- стандарты обслуживания (профессиональное и непрофессиональное поведение);
- процесс обслуживания клиента (приветствие и начало диалога с покупателем, установление контакта, выявление потребностей покупателя, презентация товаров данного отдела торгового зала, работа с возражениями, завершение продажи);
- стандарты оформления витрин.

2.3 Гигиена труда и техника безопасности в работе продавца продовольственных товаров – 40 часов

Промышленно-санитарные требования. Органы санитарного надзора, их назначение и роль в охране труда. Основные понятия о гигиене труда. Гигиенические нормативы. Рациональный режим труда и отдыха. Значение правильной рабочей позы. Режим рабочего дня. Гигиенические требования к рабочей одежде, уход за ней и правила хранения. Основные гигиенические особенности работы продавца ПТ.

Производство работ в условиях повышенной температуры в запыленной и загазованной воздушной среде. Вредное воздействие шума и вибрации на организм человека, борьба с шумом и вибрацией. Профилактика профессиональных заболеваний и производственного травматизма. Основные меры профилактики, влияние опасных и вредных производственных факторов на здоровье работников. Оказание первой помощи пострадавшим и самопомощь при травмах.

Краткая санитарно-гигиеническая характеристика условий труда на предприятии организации-заказчика.

2.4 Электробезопасность и пожарная безопасность на предприятии – 40 часов

Общие вопросы охраны труда. Общие сведения о ФЗ-116 от 21.07.97. Действие электрического тока на организм человека и виды поражения электрическим током. Защита от прикосновения к токоведущим частям. Первая помощь при поражении электрическим током.

Пожарная безопасность. Основные причины пожаров на объектах и на территории предприятия. Противопожарные мероприятия. Средства пожаротушения и правила их применения. Правила поведения в огнеопасных местах и при пожарах.

Электробезопасность и пожарная безопасность на предприятии организации-заказчика.

2.5 Охрана труда - 74 часа

Основы законодательства о труде. Правила и другие нормативные документы по безопасности труда. Органы надзора за охраной труда.

Изучение инструкций по безопасности труда. Правила поведения на территории и объектах предприятия. Основные причины травматизма на производстве. Меры безопасности при работе продавца ПТ.

Ответственность работников за невыполнение правил безопасности труда и трудовой дисциплины.

Инструкции и положения по охране труда организации-заказчика.

Модуль 3

Специальный – 160 часов

3.1 Подготовка товаров к продаже – 40 часов

Подготовка товаров к продаже как комплекс операций, выполняемых с товаром в магазине перед подачей его в торговый зал (до мест продажи). Использование ручных или электрических грузовых тележек, тара-оборудования и т.д.. Зависимость характера и объёмов операций комплекса от сложности ассортимента, свойств отдельных товаров, особенностей их упаковки (тара, упаковка), уровня готовности товаров к продаже, размера покупок, применения тех или иных методов продажи товаров и т.п. Общие (распаковка товаров, облагораживание - предоставление товарам товарного вида, сортировка, проверка цен и маркировка товаров - заполнение ярлыков и ценников, ценникодержателей и т.д.,

комплектование подарочных наборов) и специфические (фасовка мелкоштучных продовольственных товаров, предварительное нарезание товаров, разделка мяса и др.) операции предварительной подготовки товаров к продаже.

Подготовка товаров к продаже как создание предпосылок для применения самообслуживания и других прогрессивных методов продажи.

3.2 Подготовка товаров к инвентаризации – 40 часов.

Издание приказа о проведении инвентаризации по форме ИНВ-22. Создание специальной комиссии с участием бухгалтера и материально ответственного лица (продавца или работника склада).

Внезапное начало инвентаризации и запрет на продажу и перемещение товара. План инвентаризации и подготовка к пересчету товара. Фиксация фактического количества продукции по схеме расположения товара. Опись фактического наличия ценностей по форме ИНВ-3. Технологии автоматизации учётных процессов – программа «МойСклад».

Сверка фактических данных с учетными (сличительная ведомость результатов инвентаризации ТМЦ по форме ИНВ-19, ИНВ-6 — акт инвентаризации ТМЦ, находящихся в пути, ИНВ-5 — инвентаризационная опись ТМЦ, принятых на ответственное хранение, ТОРГ-15 — акт о порче, бое, ТОРГ-16 — акт о списании товаров).

Подведение итогов инвентаризации, отражение их в учете (ведомость учёта результатов ИНВ-26). Излишки и недостача при инвентаризации.

3.3 Правила мерчендайзинга - 20 часов.

Мерчендайзинг (рациональная выкладка товаров) как система для создания комфортных условий для покупателя, презентации необходимых групп товаров, стимулирования к совершению покупки. Основные правила выкладки продовольственных товаров: доступность и выгодная презентация, логика и понятная рубрикация, эксперименты и учет особенностей восприятия, повышение импульсивных покупок, соблазнение и стимулирование к покупке. Виды, способы, принципы и основные концепции выкладки товара. Планограммы мерчендайзинга.

3.4 Работа на контрольно-кассовой машине – 30 часов.

Правила по эксплуатации ККМ в объеме технического минимума. Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин (утв. письмом Минфина России 30.08.93 № 104).

Унифицированные формы по учету денежных расчетов с населением, утвержденными Постановлением Госкомстата РФ от 25.12.98 № 132:

Номер формы	Наименование формы
КМ-1	«Акт о переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины»

КМ-2	«Акт о снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счетчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении ее в организацию»
КМ-3	«Акт о возврате денежных сумм покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам»
КМ-4	«Журнал кассира-операциониста»
КМ-5	«Журнал регистрации показаний суммирующих денежных и контрольных счетчиков контрольно-кассовых машин, работающих без кассира-операциониста»
КМ-6	«Справка-отчет кассира-операциониста»
КМ-7	«Сведения о показаниях счетчиков контрольно-кассовых машин и выручке организации»
КМ-8	«Журнал учета вызовов технических специалистов и регистрации выполненных работ»
КМ-9	«Акт о проверке наличных денежных средств кассы»

Требования Положения по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением (утв. Постановлением Правительства РФ от 30.07.93 № 745 в ред. от 02.12.2000) и Типовых правил эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением (утв. Письмом Минфина России от 30.07.93 № 104).

Реквизиты чека ККМ. Журнал кассира-операциониста по форме № КМ-4. Правила работы с ККМ.

3.5 Нормативно-техническая документация продавца продовольственных товаров. Квалификационная характеристика продавца продовольственных товаров – 24 часа.

Требования к профессии (ЕТКС). Квалификационная характеристика. Профстандарты.

Квалификационная характеристика и должностная характеристика продавца ПТ в организации-заказчике.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ

(производственная практика)

Совместными приказами Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ №№ 885/390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» утверждается, что «обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить практику по месту трудовой деятельности в случаях, если профессиональная деятельность, осуществляемая ими, соответствует требованиям образовательной программы к проведению практики», таким образом, профессиональное обучение может осуществляться на производстве в

пределах рабочего времени обучающегося по соответствующим основным программам профессионального обучения (п.8 Приказа); данная норма является основанием организации производственной практики слушателей.

Практическое обучение (далее - ПО) является частью основной программы профессионального обучения (ОППО) по профессии «Продавец продовольственных товаров» по освоению следующих видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. продажа оптических средств коррекции зрения (профстандарт № 700);
2. продажи информационно-коммуникационных (инфокоммуникационных) систем и/или их составляющих (профстандарт № 568);
3. осуществление продаж транспортных средств и оборудования (профстандарт № 217).

Цель ПО - освоение вида профессиональной деятельности (ВПД) по:

(подчёркивание – то, что непосредственно относится к данной профессии)

1. обеспечению населения качественными средствами коррекции зрения (профстандарт № 700);
2. осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих (профстандарт № 568);
3. формирование клиентской базы; осуществление продаж; консультационно-информационное сопровождение клиента; обеспечение выполнения плана продаж; организация разработки мероприятий по формированию плана продаж; разработка бюджета; контроль соблюдения бизнес-процессов; формирование стратегии развития продаж; организация стратегического планирования объемов продаж (профстандарт № 217).

Планируемые результаты ПО

В процессе практического обучения слушатель должен усвоить (знать):

- ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные цены, признаки доброкачественности продаваемых товаров;
- нормы естественной убыли продовольственных товаров и порядок их списания;
- правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования; приемы и методы обслуживания покупателей;
- методы сокращения товарных потерь и затрат труда.

В результате прохождения практического обучения обучающийся должен освоить (приобрести практический опыт, уметь) технологии: обслуживания покупателей (нарезки, взвешивания и упаковки продовольственных товаров, подсчета стоимости покупки, проверки реквизитов чека, выдачи покупки); контроля своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, исправности и правильности эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте; подготовки товаров к продаже (проверки наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки); распаковки, осмотра внешнего вида, зачистки, нарезки, разделки и разрубки товаров; подготовки рабочего места (проверки наличия и исправности оборудования, инвентаря, заточки и правки инструмента); установки весов; получения и размещения упаковочного материала; размещения товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы; заполнения и прикрепления ярлыков цен; подсчета чеков (денег) и сдачи их в установленном порядке; уборки нереализованных товаров и тары; подготовки товаров к инвентаризации.

Общий объем времени, предусмотренный для практического обучения - 12 недель/ 474 часа.

Структура и содержание ПО

Неделя	№ темы	Вид работ слушателя на ПП	Объём часов
1.	1	Инструктаж по технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности. Изучение нормативно-технической документации по профессии	40
2.	2	Изучение ассортимента продовольственных товаров, правил хранения и подготовки их к продаже	40
3.	3	Организация рабочего места	40
4.	4	Приобретение навыков по обслуживанию покупателей. <i>Текущая аттестация</i>	40
5.	5	Подготовка товаров к продаже	40
6.	6	Работа на контрольно-кассовой машине	40
7.	6	Работа на контрольно-кассовой машине	40
8.	6	Работа на контрольно-кассовой машине <i>Текущая аттестация</i>	40
9.	7	Самостоятельное выполнение работ слушателем в качестве продавца продовольственных товаров 2 разряда	40
10.	7	Самостоятельное выполнение работ слушателем в качестве продавца продовольственных товаров 2 разряда	40
11.	7	Самостоятельное выполнение работ слушателем в качестве продавца продовольственных товаров 2 разряда	40
12.	8	Подготовка отчёта по ПО (работа с кейсом заданий). <i>Промежуточная аттестация (практика)</i>	34
Всего		12 недель	474 часа

Программа ПО

Тема 1. Инструктаж по технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности. Изучение нормативно-технической документации по профессии.

Ознакомление с инструкцией по охране труда для продавца. Инструктаж по правилам безопасности труда при выполнении складского учёта. Ознакомление с противопожарными мероприятиями; мерами электробезопасности; правилами оказания первой (доврачебной) помощи. Ознакомление с оборудованием и технологическими процессами цеха, с рабочим местом продавца, схемами склада.

Ознакомление с безопасными путями передвижения по территории производства, цеха. Ознакомление со схемами расположения аварийных выходов, правилами поведения в аварийных ситуациях.

Изучение нормативно-технической документации по профессии.

Тема 2. Изучение ассортимента продовольственных товаров, правил хранения и подготовки их к продаже.

Изучение ассортимента товаров, их отличительных признаков, свойств, питательной ценности, вкусовых особенностей. Приемы проверки качества товаров органолептическим методом и по стандартам. Ознакомление с видами упаковки, маркировкой, условиями и сроками хранения товаров, и их соблюдением. Изучение поставщиков товаров. Участие в приемке товаров совместно с материально-ответственными лицами: изучение сопроводительной документации, проверка правильности заполнения предъявляемых сопроводительных документов, состояния упаковки, соответствия фактически поступивших товаров данным сопроводительных документов. Определение массы брутто и нетто. Участие в распаковке тары и разбраковке товаров. Овладение навыками вскрытия тары. Участие в оформлении первичных документов и составлении актов на недостаток, излишки, недоброкачество поступивших товаров. Ознакомление с оборудованием, инвентарем и инструментами, помещениями для хранения и подготовки товаров к продаже. Участие в размещении и укладке товаров на хранение. Ознакомление с приборами, регулирующими режим хранения; изучение правил пользования ими. Проверка соответствия режима хранения различных продовольственных товаров установленному режиму. Ознакомление с мерами по снижению естественной убыли товаров при хранении. Ознакомление с видами тары, порядком ее хранения, учета и возврата. Приобретение навыков подготовки к продаже различных групп товаров: распаковка, осмотр внешнего вида, переборка, протирка, зачистка и разруб товаров, фасовка. Ознакомление с видами упаковочного материала. Приобретение навыков по нарезке бумаги на листы нормативных размеров. Упаковка товаров. Отработка приемов упаковки верха пакета различными способами. Участие в передаче подготовленного к продаже товара в торговый зал.

Тема 3. Организация рабочего места.

Изучение оборудования для охраны предприятия. Ознакомление с рабочим местом продавца. Подготовка оборудования, инвентаря и инструментов к работе. Получение товара в торговый зал. Осмотр, проверка качества, размещение и выкладка товаров по группам, видам, сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы; заполнение и прикрепление ярлыков цен. Приобретение навыков оформления наприлавочных витрин. Личная подготовка продавца продовольственных товаров к работе. Уход за рабочим местом, инвентарем и инструментами в течение рабочего дня и содержание их в надлежащем санитарном состоянии. Изучение видов охранной сигнализации. Приобретение навыков по эксплуатации камер слежения и т.д.

Тема 4. Приобретение навыков по обслуживанию покупателей.

Встреча покупателя и выявление спроса. Овладение навыками: предложения и показа товаров, консультации покупателей о свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов товаров; нарезки (в зависимости от вида товара); взвешивания на различных видах весов, упаковки; предложения взаимозаменяемых товаров. Овладение навыками общения с покупателями: создания благоприятной обстановки для обслуживания покупателей, привлечения внимания покупателя к товару, убеждения в необходимости покупки и т.д.

Приобретение навыков профессионального поведения: постоянная приветливость, вежливость, тактичность, радушие, предупредительность, готовность к услугам, доброжелательное и внимательное отношение к претензиям покупателей. Отработка вариантов речевого общения в системе «продавец- покупатель». Освоение техники расчетов с покупателями и вручения покупки. Информация покупателей о дополнительных услугах, оказываемых в магазине. Ознакомление с порядком обмена купленных товаров.

Тема 5. Подготовка товаров к продаже.

Практикум с ручными или электрическими грузовыми тележками, тара-оборудованием и т.д.. Изучение сложности ассортимента, свойств отдельных товаров, особенностей их упаковки (тара, упаковка), уровня готовности товаров к продаже, размера покупок, применения тех или иных методов продажи товаров и т.п. Общие (распаковка товаров, облагораживание - предоставление товарам товарного вида, сортировка, проверка цен и маркировка товаров - заполнение ярлыков и ценников, ценникодержателей и т.д., комплектование подарочных наборов) и специфические (фасовка мелкоштучных продовольственных товаров, предварительное нарезание товаров, разделка мяса и др.) операции предварительной подготовки товаров к продаже.

Тема 6. Работа на контрольно-кассовой машине.

Изучение нормативных документов. Заполнение журнала кассира-операциониста по форме № КМ-4. Практикум на ККМ.

Тема 7. Самостоятельное выполнение работ слушателем в качестве продавца продовольственных товаров 2 разряда

Самостоятельное выполнение всего комплекса работ (под наблюдением продавца-наставника), предусмотренных требованиями к квалификации/к результатам освоения программ, и инструкцией по охране труда для продавца продовольственных товаров 2 разряда.

Тема 8. Подготовка отчёта по ПО (работа с кейсом заданий)

Контроль и оценка результатов освоения практического обучения

Оценка качества освоения содержания ПП включает текущий контроль обучающихся по видам и формам запланированных работ и заданий и промежуточную аттестацию по всей практике. Текущий контроль (при котором обязательно составляется табель посещаемости ПО) и промежуточная аттестация проводятся преподавателями и сотрудниками Образовательного центра в процессе подготовки отчёта по ПП.

Итоговый кейс заданий предполагает разрешение слушателем проблемных профессиональных ситуаций, опираясь на полученные теоретические и практические знания и умения.

Образовательный центр привлекает работодателей к процессу итоговой аттестации в качестве внешних экспертов, имеющих опыт в данной профессии.

ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ (квалификационный экзамен)

Квалификационный экзамен включает в себя практическую квалификационную работу (ПКР) и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований, указанных в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартов по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих. К проведению квалификационного экзамена привлекаются представители работодателей, их объединений (п. 17 Приказа Министерства просвещения РФ № 438 от 26.08.2020 г.).

Проверка теоретических знаний проводится экзаменационной комиссией в форме электронного итогового экзамена на образовательном портале.

Практическая квалификационная работа (ПКР) представляет собой кейс (набор) проблемных профессиональных заданий к их разрешению слушателем. Кейс направляется слушателю по итогам успешного прохождения теоретического теста и готовится им к окончанию производственного обучения.

Комиссия, принимающая квалификационный экзамен, оценивает полученные слушателем знания и принимает решение о присвоении ему разряда и выдаче документа о квалификации.

Лицам, успешно сдавшим квалификационный экзамен по профессии «Продавец продовольственных товаров», присваивается 2 разряд по результатам профессионального обучения и выдаются документ о квалификации - Свидетельство о профессии рабочего, должности служащего (п. 19 Приказа Министерства просвещения РФ № 438 от 26.08.2020 г.) и выписка из протокола итоговой аттестации (по требованию).

НОРМАТИВНАЯ БАЗА

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 02 мая 2015 г. № ФЗ-122 «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» (о профстандартах)
3. Федеральный закон от 25 мая 2020 г. № 158-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» в части установления квалификационных разрядов, классов, категорий по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих»
4. Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 69-ФЗ «О пожарной безопасности»
5. Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 181-РФ «Об основах охраны труда в РФ»

6. Постановление Правительства РФ от 16 сентября 2020 № 1479 (ред. от 31.12.2020) «Об утверждении Правил противопожарного режима в Российской Федерации»
7. Постановление Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 367 «Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов» (ред. от 19.06.2012)
8. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих - Тарифно-квалификационные характеристики по общеотраслевым профессиям рабочих. Приложение к постановлению Минтруда РФ от 10 ноября 1992 г. № 31
9. Приказ Министерства просвещения РФ от 26.08.2020 г. № 438 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения»
10. Приказ Министерства образования и науки РФ от 02 июля 2013 г. № 513 «Перечень профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение» (с изменениями и дополнениями от: 16 декабря 2013 г., 28 марта, 27 июня 2014 г., 3 февраля 2017 г., 12 ноября 2018 г., 25 апреля 2019 г.)
11. Приказ Министерства образования и науки РФ от 09 января 2014 г. № 2 «Об утверждении порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»
12. Совместный приказ Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ № 885/390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся»
13. Приказ Минтруда и соцзащиты РФ от 29 апреля 2013 г. № 170н «Методические рекомендации по разработке профессионального стандарта»
14. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 27 августа 2018 года N 553н «Об утверждении Правил по охране труда при эксплуатации промышленного транспорта»
15. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов от 22 января 2015 г. № ДЛ -1/05вн
16. Письмо Министерства образования и науки РФ от 12 марта 2015 г. № АК-608/06 «О направлении методических рекомендаций» «Методические рекомендации по разработке, порядку выдачи и учету документов о квалификации в сфере дополнительного профессионального образования»
17. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. Программно-аппаратный комплекс «Национальный реестр профессиональных стандартов»
18. Профстандарт № 700 «Продавец оптики» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 21.01. 2016 г. № 16н, зарегистрирован в Минюсте России 12.02.2016 г. № 41066)
19. Профстандарт № 568 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем» (Приказ Минтруда России от 05.10.2015 № 687н, зарегистрирован в Минюсте России 30.10.2015 № 39566)

20. Профстандарт № 217 «Специалист по продажам в автомобилестроении» (Приказ Минтруда России от 09.10.2014 № 678н, зарегистрирован в Минюсте России 13.11.2014 № 34689)
21. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
22. Общие правила и меры безопасности при перемещении грузов на территории предприятия (утверждены Постановлением Государственного комитета СССР по стандартам от 29 апреля 1980 г. N 1973)
23. Унифицированные формы по учету денежных расчетов с населением (утв. Постановлением Госкомстата РФ от 25.12.98 № 132)
24. Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением (утв. Постановлением Правительства РФ от 30.07.93 № 745 в ред. от 02.12.2000)
25. Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением (утв. Письмом Минфина России от 30.07.93 № 104)
26. Р 2.2.2006–05. Руководство по гигиенической оценке факторов рабочей среды и трудового процесса. Критерии и классификация условий труда.
27. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации (ППБ-01-93). – М.: ГУП ЦПП, 2003.
28. Постановление Минтруда РФ и Минобразования РФ от 13 января 2003 г. № 1/29 «Об утверждении порядка обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда работников организаций»
29. ГОСТ 12.0.004. -90 ССБТ. Организация обучения безопасности труда
30. Официальный сайт МЧС России.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательной программы проводится с помощью электронного образовательного ресурса (ЭОР) на сайте ЧОУ ДПО «Развитие и образование». Слушателям предоставляется учебная информация по профессии в виде электронных текстов, рисунков, схем, графиков, таблиц в мультимедийных формах. При необходимости слушателям высылаются печатный бумажный носитель информации.

Основная профессиональная литература

1. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие- 3- е издание и доп.- М Издательско- торговое «Корпорация»-2009 г. 452 стр.
2. Барановский В.А. Продавец: учебное пособие Ростов Н/Д, «Феникс», 2000г
3. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли: учеб. пособие /И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. - 3-е изд., испр. и доп. - Минск: РИПО, 2013
4. Никифорова Н. С. Товароведение продовольственных товаров, Рабочая тетрадь: учеб. пособие для нач. проф. образования М.: Издательский центр «Академия», 2009-96с.
5. Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий. Рабочая тетрадь для профессионального образования. Издательский центр Академия 2009- 96 с.
6. Новикова А.М., Голубкина Т.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. для проф. образования: Учеб. пособие для сред. проф. образования. - 3-е изд., стер: - М.: ИРПО: Издат. Центр «Академия»,2010. – 480 с.
7. Рубцова Л.И. Продавец: учебное пособие Ростов Н/Д, «Феникс», 2009
8. Фатыхов Д.Ф. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту: Учебн. М.: ИРПО; Изд. Центр. «Академия», 2000

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

1. Форма организации образовательной деятельности

1.1 Формат программы основан на модульном принципе представления содержания образовательной программы и построения учебных планов и содержит три учебных модуля (экономический, общетехнический, специальный), которые включают в себя перечень, последовательность и распределение учебных часов различных видов учебной деятельности обучающихся.

1.2 Образовательная деятельность обучающихся реализуется в очной форме в электронной системе обучения с применением дистанционных образовательных и кейс-технологий.

1.3 В определённых ситуациях (и на определённые темы) слушателям может быть выдан печатный пакет (профессиональный кейс) информационных материалов по программе.

2. Условия реализации программы

2.1 Обучение по ОППО «Продавец продовольственных товаров» осуществляется на основе договора об обучении, заключаемого с физическим лицом, зачисляемым на обучение или юридическим (заказчиком обучения).

2.2 Обучение осуществляется одновременно и непрерывно посредством последовательного освоения модулей программы.

2.3 Организация обучения проводится по адресу юридической регистрации Образовательного центра; практическое обучение организуется на предприятии заказчика.

2.4 Обучение осуществляется в соответствии:

- с регламентом работы слушателя в образовательном портале сайта ЧОУ ДПО «РиО», определяющим условия доступа обучающегося к учебным материалам, сроки и режим обучения, виды занятий, виды и условия контроля знаний обучающихся, обязанности и права слушателей при работе в электронной среде, календарный график работы слушателя;
- с регламентом работы преподавателя в электронной системе дистанционного обучения, определяющим сроки и режим работы преподавателя со слушателями, виды занятий, обязанности преподавателя по координации изучения программы слушателями, график работы преподавателя со слушателями.

2.5 Обучающимся предоставляется доступ (логин, пароль) к электронным образовательным ресурсам на весь период обучения.

2.6 Обучающимся могут быть предоставлены информационные кейсы в виде печатных материалов по программе обучения.

3. Ресурсы для реализации программы

3.1 Образовательный портал на сайте, позволяющий обеспечить взаимодействие обучающихся с преподавателями независимо от места их нахождения.

3.2 Электронные образовательные и информационные ресурсы (ЭОР) модулей программы, размещенные на образовательном портале, в том числе, мультимедийные варианты учебного материала.

3.3 Профессиональный штат педагогических работников, создающих ЭОР и реализующих учебный процесс с применением дистанционных образовательных технологий.

3.4 Информационные кейсы в виде печатных материалов по программе обучения.

4. Иные условия реализации программы

4.1 Образовательный процесс осуществляется в течение всего календарного года.