



Міністерство освіти і науки України
Міністерство соціальної політики України

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства освіти і науки України
від « 14 » лютого 2019 р. № 208

***Стандарт професійної
(професійно-технічної) освіти***

СП(ПТ)О 5220. G 47.1-2. -2018
(позначення стандарту)

Професія: Продавець продовольчих товарів

Код: 5220

Професійні кваліфікації:

продавець продовольчих товарів 3-го розряду,
продавець продовольчих товарів 4-го розряду,
продавець продовольчих товарів 5-го розряду

Видання офіційне
Київ - 2019

Інформація про робочу групу

Розробники

- Васильчук В. А.** – директор Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.
- Багмут О. М.** – завідувач сектору наукового та навчально-методичного забезпечення модернізації змісту професійної освіти ІМЗО МОН України.
- Бовсунівська І. В.** – директор ТОВ «ЕКО».
- Градовський П. М.** – директор ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Дятел Ю. В.** – заступник директора ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Єфімова Н. О.** – директор департаменту роздрібної торгівлі ТОВ ТК «Полісся-Продукт».
- Загацька А. М.** – начальник відділу організації професійного навчання безробітних Житомирського обласного центру зайнятості.
- Малінкіна Н. П.** – методист Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.
- Осінська Т. В.** – викладач предметів професійно-теоретичної підготовки ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».
- Сідлецька О. П.** – викладач предметів професійно-теоретичної підготовки Любарського професійного ліцею
- Теслюк Н. І.** – методист ДНЗ «Житомирське вище професійне технологічне училище».

Науковий консультант

- Паржницький В. В.** – начальник відділу наукового та навчально-методичного забезпечення змісту професійної освіти ІМЗО МОН України, канд. пед. наук.

Рецензент

- Загацька А. М.** – начальник відділу організації професійного навчання безробітних Житомирського обласного центру зайнятості.

Літературний редактор

- Малінкіна Н. П.** – методист Навчально-методичного кабінету професійно-технічної освіти у Житомирській області.
- Кайтановська О. М.** – науковий співробітник відділу наукового та навчально-методичного забезпечення змісту професійної освіти ІМЗО МОН України.

Технічний редактор

- Єфімова Н. О.** – директор департаменту роздрібної торгівлі ТОВ ТК «Полісся-Продукт».

Керівники робочої групи

- Кучинський М. С.** – директор департаменту професійної освіти Міністерства освіти і науки України.
- Мірошніченко К. Б.** – заступник директора – начальник відділу змісту та організації навчального процесу департаменту професійної освіти Міністерства освіти і науки України.

Загальні положення

Стандарт професійної (професійно-технічної) освіти (далі – СП(ПТ)О) для підготовки кваліфікованих робітників з професії 5220 Продавець продовольчих товарів розроблено відповідно до Конституції України, законів України «Про освіту», «Про професійну (професійно-технічну) освіту», «Про професійний розвиток працівників», «Про зайнятість населення», «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності», постанови Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 № 1341 «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій», розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.12.2016 № 1077 «Про затвердження Плану заходів із впровадження Національної рамки кваліфікацій на 2016-2020 роки», розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 № 275-р «Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року», кваліфікаційної характеристики (Випуск 65. «Торгівля та громадське харчування» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників, затвердженого наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 30.11.1999 № 918), вимог, передбачених п. 7 «Загальних положень» (Випуск 1 «Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності») Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників, затвердженого наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 № 336, та інших нормативно-правових документів і є обов'язковим для виконання всіма закладами професійної (професійно-технічної) освіти, підприємствами, установами та організаціями, що здійснюють (або забезпечують) підготовку (підвищення професійної кваліфікації, перепідготовку) кваліфікованих робітників.

Стандарт професійної (професійно-технічної) освіти містить:

- титульну сторінку;
- інформацію про робочу групу з розроблення СП(ПТ)О;
- загальні вимоги щодо реалізації СП(ПТ)О;
- загальнопрофесійний навчальний блок;
- перелік навчальних модулів та професійних компетентностей;
- перелік ключових компетентностей;
- умовні позначення, що використовуються у СП(ПТ)О;
- сферу професійної діяльності випускника;
- специфічні вимоги до робітника з даної професії;
- вимоги до кожної професійної кваліфікації.

Загальні вимоги щодо реалізації СП(ПТ)О

Підготовка кваліфікованих робітників за професією Продавець продовольчих товарів включає первинну професійну підготовку, перепідготовку та підвищення професійної кваліфікації. Підготовка за кожною професійною кваліфікацією ґрунтується на компетентнісному підході та структурується за модульним принципом. Навчальний модуль – логічно завершена складова СП(ПТ)О, що формується на основі кваліфікаційної характеристики (далі – КХ) та/або, за наявності, професійного стандарту (далі – ПС), потреб роботодавців галузі, сучасних технологій та новітніх матеріалів.

Структура навчального модуля включає перелік компетентностей та їх зміст. Засвоєння навчального модуля може підтверджуватися відповідним документом (сертифікат/посвідчення/свідоцтво), що видається закладом професійної (професійно-технічної) освіти.

СП(ПТ)О визначає три групи компетентностей: загальнопрофесійні, ключові та професійні. Компетентність/компетентності – здатність особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, уміння, морально-етичні цінності та інші особистісні якості.

Загальнопрофесійні компетентності – знання та уміння, що є загальними (спільними) для професії. Якщо навчання здійснюється безперервно на декілька професійних кваліфікацій, то загальнопрофесійні компетентності набуваються один раз – перед оволодінням навчальним матеріалом початкової професійної кваліфікації.

Ключові компетентності – загальні здібності й уміння (психологічні, когнітивні, соціально-особистісні, інформаційні, комунікативні), що дають змогу особі розуміти ситуацію, досягати успіху в особистісному і професійному житті, набувати соціальної самостійності та забезпечують ефективну професійну й міжособистісну взаємодію (набуваються впродовж всього терміну навчання поза робочим навчальним планом).

Професійні компетентності – знання та уміння особи, які дають їй змогу виконувати трудові функції, швидко адаптуватися до змін у професійній діяльності та є складовими відповідної професійної кваліфікації.

У закладах професійної (професійно-технічної) освіти тривалість первинної професійної підготовки встановлюється відповідно до професійної кваліфікації, яку набуває здобувач освіти, що визначається робочим навчальним планом.

При організації підвищення професійної кваліфікації, перепідготовки або професійної підготовки на виробництві строк професійного навчання визначається за результатами вхідного контролю. Вхідний контроль знань, умінь та навичок здійснюється відповідно до законодавства.

Навчальний час здобувачів освіти визначається обліковими одиницями часу, передбаченого для виконання навчальних програм професійної (професійно-технічної) освіти.

Обліковими одиницями навчального часу є:

академічна година тривалістю 45 хвилин;

урок виробничого навчання, тривалість якого не перевищує 6 академічних годин;

навчальний день, тривалість якого не перевищує 8 академічних годин;

навчальний тиждень, тривалість якого не перевищує 36 академічних годин.

Навчальний (робочий) час здобувача освіти в період проходження виробничої практики встановлюється залежно від режиму роботи підприємства, установи, організації відповідно до законодавства.

Професійно-практична підготовка здійснюється в навчальних майстернях, лабораторіях, на навчальних полігонах, навчально-виробничих дільницях та

безпосередньо на робочих місцях підприємств.

Вимоги до кожної професійної кваліфікації включають:
кваліфікаційну характеристику;
вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівня, професійної кваліфікації осіб;
типову навчальну програму;
типовий навчальний план;
перелік основних засобів навчання.

Типова програма підготовки кваліфікованих робітників для кожної професійної кваліфікації визначає перелік навчальних модулів, перелік та зміст професійних компетентностей.

Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників для кожної професійної кваліфікації включає розподіл навчального навантаження між загальнопрофесійною, професійно-теоретичною та професійно-практичною підготовкою; консультації; кваліфікаційну атестацію. У типовому навчальному плані визначено загальну кількість годин для оволодіння професійною кваліфікацією та розподіл годин між навчальними модулями.

Для оволодіння специфікою організації торговельно-технологічного процесу за спеціалізаціями ППТС-3.4 визначено загальну кількість годин 160, з яких на оволодіння кожною професійною компетентністю (ППТС-3.4.1 – ППТС-3.4.9) відведено по 17 години (4 години – на професійно-теоретичну підготовку, 13 годин – на професійно-практичну підготовку) і 7 годин – на Державну кваліфікаційну атестацію (або поетапну атестацію при продовженні навчання)).

Робочі навчальні плани та програми для підготовки кваліфікованих робітників розробляються закладами професійної (професійно-технічної) освіти за погодженням з роботодавцями та органами управління освітою на основі типових навчальних планів та типових навчальних програм.

Робочі навчальні плани підготовки кваліфікованих робітників визначають графік навчального процесу, навчальні предмети, їх погодинний розподіл та співвідношення між загальнопрофесійною, професійно-теоретичною та професійно-практичною підготовкою.

Робочі навчальні програми для підготовки кваліфікованих робітників визначають зміст навчальних предметів відповідно до компетентностей та тематичний погодинний розподіл відповідно до робочих навчальних планів.

Перелік основних засобів навчання за кожною професійною кваліфікацією розроблено відповідно до потреб роботодавців, сучасних технологій та матеріалів.

За результатами здобуття кожної професійної кваліфікації проводиться державна або проміжна (поетапна) кваліфікаційна атестація, що передбачає оцінювання набутих компетентностей й визначається параметрами: «знає – не знає»; «уміє – не вміє». Поточне оцінювання проводиться відповідно до чинної нормативно-правової бази.

Заклади професійної (професійно-технічної) освіти, органи управління

освітою, засновники організовують та здійснюють поточний, тематичний, проміжний і вихідний контроль знань, умінь та навичок здобувачів освіти, їх кваліфікаційну атестацію. Представники роботодавців, їх організацій та об'єднань долучаються до тематичного, вихідного контролю знань, умінь та навичок здобувачів освіти та безпосередньо беруть участь у кваліфікаційній атестації.

Після завершення навчання кожен здобувач освіти повинен уміти самостійно виконувати всі роботи, передбачені кваліфікаційною характеристикою, технологічними умовами і нормами, встановленими в галузі.

Навчання з охорони праці проводиться відповідно до вимог чинного законодавства про охорону праці. При складанні робочих навчальних планів та програм необхідно врахувати, що для початкового навчання (професійної підготовки) на теоретичну частину предмета «Охорона праці», що входить до загальнопрофесійного блоку, потрібно виділити не менше 30 годин навчального часу, а при підвищенні професійної кваліфікації та перепідготовці – не менше 15 годин навчального часу (п.2.3. Типового положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці, затвердженого наказом Державного комітету України з нагляду за охороною праці від 26.01.2005 № 15, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 15.02.2005 за № 231/10511 (із внесеними змінами).

Вивчення специфічних професійних питань з охорони праці необхідно здійснювати в курсах спеціальних та загальнотехнічних компетентностей – з метою поєднання технологічної підготовки з підготовкою з охорони праці, а робочі навчальні програми цих навчальних предметів повинні включати відповідні питання безпеки праці.

До самостійного виконання робіт здобувачі освіти допускаються лише після навчання й перевірки знань з питань охорони праці.

Кваліфікаційна пробна робота проводиться за рахунок часу, відведеного на виробничу практику. Перелік кваліфікаційних пробних робіт розробляється закладами професійної (професійно-технічної) освіти, підприємствами, установами та організаціями відповідно до вимог кваліфікаційних характеристик, потреб роботодавців, сучасних технологій та новітніх матеріалів.

Критерії кваліфікаційної атестації випускників розробляються закладом професійної (професійно-технічної) освіти разом з роботодавцями і ґрунтуються на компетентнісному підході відповідно до вимог кваліфікаційної характеристики, потреб роботодавців, сучасних технологій та новітніх матеріалів і погоджуються з регіональними органами освіти.

Особі, яка опанувала освітню програму й успішно пройшла кваліфікаційну атестацію за однією професійною кваліфікацією, присвоюється освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» з набутої професії та видається свідоцтво державного зразка про присвоєння (підвищення) професійної кваліфікації.

Особі, яка опанувала освітню програму й успішно пройшла кваліфікаційну атестацію за двома й більше професійними кваліфікаціями, присвоюється

освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» з набутої професії та видається диплом державного зразка.

Особам, які достроково припинили навчання в закладі професійної (професійно-технічної) освіти, присвоюється відповідна професійна кваліфікація за результатами попередньої кваліфікаційної атестації та видається свідоцтво державного зразка про присвоєння (підвищення) професійної кваліфікації.

Умовні позначення, що використовуються в цьому СП(ПТ)О

ЗПК – загальнопрофесійна компетентність;

КК – ключова компетентність;

ПК – професійна компетентність;

ППТ-3 – продавець продовольчих товарів 3-го розряду;

ППТ-4 – продавець продовольчих товарів 4-го розряду;

ППТ-5 – продавець продовольчих товарів 5-го розряду;

ППТС – продавець продовольчих товарів за спеціалізаціями.

Сфера професійного використання випускника

КВЕД ДК 009: 2010: G 47.1. Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах. 47.2. Роздрібна торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами у спеціалізованих магазинах.

Специфічні вимоги

Відповідно до законодавства.

Загальнопрофесійний блок та зміст загальнопрофесійних компетентностей

Позначення	Загальнопрофесійні компетентності	Зміст загальнопрофесійних компетентностей
ЗПК-1	Оволодіння основами правових знань та трудового законодавства в професійній діяльності	Знати: законодавчо-нормативні документи України, які регулюють трудові відносини в Україні; основні трудові права та обов'язки працівників, режим їх роботи; положення, зміст, форми та строки укладання трудового договору; діючі соціальні гарантії та соціальний захист на підприємстві; систему трудового права в Україні; права та обов'язки роботодавця та працівників у сфері робочого часу, часу відпочинку, оплати праці, охорони праці; умови та порядок застосування у трудовому праві дисциплінарної та матеріальної відповідальності, порядок вирішення трудових спорів. Уміти: користуватися правовою термінологією щодо трудового законодавства; керуватись у практичній діяльності та в поведінці правовими знаннями й переконаннями
ЗПК-2	Оволодіння основами галузевої економіки та підприємництва	Знати: сутність поняття «підприємство», «підприємництво», «попит», «потреба», «пропозиція», «конкуренція»; основи підприємницької діяльності; організаційно-економічні форми підприємства; поняття «галузевого ринку» та його особливості; основи ціноутворення; стратегію і тактику маркетингу. Уміти: характеризувати особливості поведінки споживача в умовах невизначеності; розробляти рекомендації щодо оптимізації витрат виробництва та максимізації прибутку підприємства; мислити економічними категоріями і переводити їх на мову практичної діяльності; розв'язувати практичні завдання професійного спрямування; вибирати найоптимальніші рішення із багатьох можливих варіантів рішень, з усіх сторін,

		особливо з погляду соціально-економічного
ЗПК-3	Дотримання енергозбереження та основних вимог енергоменеджменту	Знати: основи раціонального використання енергоресурсів та матеріалів у професійній діяльності. Уміти: раціонально використовувати енергоресурси та матеріали в професійній діяльності
ЗПК-4	Оволодіння основами інформаційних технологій	Знати: сутність понять «автоматизація торгівлі», «автоматизовані системи управління торговельним підприємством та торговельно-технологічним процесом», види сучасних інформаційних систем та програм автоматизації на підприємствах торгівлі, структуру автоматизованого робочого місця продавця, його технічне та програмне забезпечення. Уміти: експлуатувати автоматизоване робоче місце продавця та відповідне технічне та програмне забезпечення
ЗПК-5	Оволодіння основами товарознавства продовольчих товарів	Знати: поняття про «товар» і «товарознавство» як навчальну дисципліну; мету та завдання товарознавства на сучасному етапі; вплив знань товарознавства на рівень професійної майстерності продавця; класифікацію товарів: поняття про класифікацію, її мету та значення, правила і принципи класифікації продовольчих товарів; асортимент товарів: визначення, види; кодування продовольчих товарів; хімічний склад харчових продуктів: поняття про хімічний склад харчових продуктів, основні органічні і неорганічні речовини, їх види, вміст у продуктах харчування, значення для організму людини; споживну цінність; якість товарів: поняття про якість, головні показники якості продовольчих товарів, методи оцінки якості, відповідальність підприємств за випуск і продаж недоброякісних товарів; стандартизацію товарів. Уміти: розпізнавати види, асортимент товарів; проводити органолептичну оцінку якості різних груп товарів; визначати дефекти; перевіряти терміни зберігання товарів
ЗПК-6	Оволодіння основами організації та технології торговельних процесів	Знати: законодавчо-нормативні документи України, які регулюють відносини у торгівлі: «Порядок провадження торговельної діяльності і правила торговельного обслуговування населення», «Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами»; сутність понять «торгівля», «роздрібна торговельна мережа», «торговельно-технологічний процес»; «робоче місце продавця», «споживчий попит», «реклама», «мерчандайзинг»; значення торгівлі, її мету, функції та особливості розвитку в умовах ринкових відносин; види торгівлі, етапи торговельно-технологічних процесів магазину, їх характерні особливості; задачі та обов'язки продавця, вимоги до його особистих якостей; органи контролю в торгівлі: державний і громадський, види служб, їх функції; види роздрібної торговельної мережі; форми та методи роздрібного продажу товарів, їх відмінні особливості; застосування нових технологій у процесі продажу товарів; види немеханічного устаткування, класифікацію, призначення, вимоги до немеханічного устаткування, догляд, безпека під час використання; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірних приладів, посуду; порядок

		таврування засобів міри та ваги. Уміти: визначати основні етапи торговельно-технологічного процесу у торгівлі; розпізнавати види та визначати призначення немеханічного устаткування, торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю
ЗПК-7	Оволодіння основами роботи на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: характеристику реєстраторів розрахункових операцій (РРО); їх призначення та використання в торгівлі при розрахунках із покупцями; Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; основні операції та фіскальні можливості РРО; типи та моделі РРО; характеристику основних блоків РРО; види чеків та їх реквізити; значення правильної експлуатації РРО та правила експлуатації РРО; неполадки РРО, їх причини та способи усунення; дії касира при виході з ладу РРО чи при тимчасовому відключенні електроенергії. Уміти: розпізнавати основні блоки РРО; визначати типи та моделі РРО; користуватися нормативною документацією; розпізнавати види чеків та їх реквізити; усувати найпростіші неполадки на РРО
ЗПК-8	Оволодіння основами харчової безпеки товарів	Знати: основні положення та загальні принципи безпеки харчових продуктів; харчове законодавство (Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини»); документи, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів; види безпеки: біологічну, хімічну, фізичну та радіаційну; показники безпеки харчових продуктів: санітарна доброякісність та епідеміологічна безпека; проблеми безпеки харчових продуктів: мікробіологічні патогени, пестициди, токсичні елементи; харчові добавки та принципи їх використання (поняття, класифікація та гігієнічні принципи використання), їх вплив на організм людини; фальсифікація харчових продуктів. Уміти: користуватися харчовим законодавством та документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів; визначати фальсифікацію харчових продуктів
ЗПК-9	Оволодіння основами обліку і звітності	Знати: сутність понять «облік», «господарський облік», «документ», «документація», «реквізит документа», «документообіг»; «матеріальна відповідальність», «матеріально відповідальна особа»; «переоцінка», «інвентаризація»; види обліку, облікові вимірники, реквізити документів; види та вимоги до оформлення первинних документів; порядок зберігання документів. Уміти: розпізнавати види та реквізити документів
ЗПК-10	Оволодіння основами психології та етики ділових відносин	Знати: загальні основи психології торгівлі, психології праці; особливості психічних процесів, стани та властивості особистості; психологічні особливості спілкування продавця з покупцем, принципи професійної поведінки та етики ділових відносин у колективі; психологічні аспекти процесу реалізації товару; психологічні «типи покупців» та особливості їх обслуговування; психологічні особливості конфліктів та шляхи їх вирішення; психологічні особливості управління персоналом. Уміти: будувати діалог з покупцем під час продажу товару з

		дотриманням культури спілкування; принципів професійної поведінки та етики ділових відносин, вирішувати різноманітні складні ситуації, які виникають під час обслуговування покупців; попереджувати та розв'язувати конфліктні ситуації як з покупцями, так і у колективі
ЗПК-11	Оволодіння основами охорони праці та безпеки життєдіяльності, правил дорожнього руху, промислової і пожежної безпеки, електробезпеки, виробничої санітарії	Знати: основні вимоги державних нормативних актів і відомих наказів з охорони праці та міри відповідальності за їх порушення; правила дорожнього руху; основи пожежної безпеки, електробезпеки, гігієни праці та виробничої санітарії, правила проходження медичних оглядів; правила безпечної експлуатації обладнання; причини виникнення нещасних випадків і аварій на підприємствах, що приводять до травмування працівників, професійних захворювань та отруєнь. Уміти: організовувати робоче місце згідно з вимогами протипожежної та електробезпеки; підтримувати робочі місця в межах вимог санітарних норм і правил гігієни праці; користуватися засобами індивідуального та колективного захисту, первинними засобами пожежогасіння; забезпечувати чистоту й порядок у приміщеннях і на прилеглих до них територіях; дотримуватися трудової і виробничої дисципліни, правил і норм охорони праці, правил дорожнього руху, вимог виробничої санітарії і гігієни, протипожежного захисту; безпечно експлуатувати обладнання та забезпечувати особисту безпеку при виконанні робіт
ЗПК-12	Діяти оперативно при ліквідації аварій та їхніх наслідків і надавати долікарську допомогу потерпілим у разі нещасних випадків	Знати: основні види потенційних небезпек та їхні наслідки у професійній діяльності; план ліквідації аварійних ситуацій та їхніх наслідків; місцезнаходження засобів для надання долікарської допомоги (аптечок, шин, нош); перелік та строки придатності препаратів, що знаходяться в аптечці; правила звільнення потерпілих від дії електричного струму; правила і прийоми надання долікарської допомоги потерпілим у разі аварії, нещасного випадку або гострого захворювання, ураження електричним струмом. Уміти: контролювати укомплектованість аптечки долікарської допомоги; ліквідовувати аварії та їхні наслідки; звільняти потерпілих від вражаючих факторів; використовувати, в разі необхідності, засоби попередження і усунення природних і непередбачених виробничих негативних явищ (пожеж, аварій, повені тощо); надавати долікарську допомогу потерпілим у разі аварії, нещасного випадку або гострого захворювання, ураження електричним струмом
ЗПК-13	Оволодіння основами іноземної мови за професійним спрямуванням	Знати: основні поняття та терміни форм звертання (зустріч, вітання, знайомство, прощання, ствердження, схвалення, згода, відмова, побажання, подяка, вибачення, прохання) іноземною мовою; назви товарів та їх презентацію за групами, видами та сортами, вартість товару. Уміти: володіти основними поняттями та термінами форм звертання; володіти іноземною мовою в межах розмовного та професійного мінімуму

Перелік навчальних модулів та професійних компетентностей

(ППТ – продавець продовольчих товарів 3, 4, 5-го розрядів)

Код модуля	Професійна компетентність	Найменування навчального модуля та компетентності
Модуль ППТ-3		
ППТ-3 .1	Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі	
	ППТ-3.1.1	Приймання товарів
	ППТ-3.1.2	Зберігання товарів
	ППТ-3.1.3	Підготовка робочого місця до роботи, товарів до продажу
	ППТ-3.1.4	Розміщення та викладка товарів
	ППТ-3.1.5	Обслуговування покупців
ППТ-3 .2	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	
	ППТ-3.2.1	Робота на реєстраторах розрахункових операцій
ППТ-3 .3	Підготовка товарів до інвентаризації	
	ППТ-3.3.1	Підготовка товарів до інвентаризації
ППТС -3.4.	Оволодіння специфікою організації торгово-технологічного процесу за спеціалізаціями	
	ППТС-3.4.1	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець хліба та хлібобулочних виробів»
	ППТС-3.4.2	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець кондитерських виробів і меду»
	ППТС-3.4.3	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець бакалійних товарів»
	ППТС-3.4.4	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець м'яса і м'ясопродуктів (що швидко і надто швидко псуються)»
	ППТС-3.4.5	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових»
	ППТС-3.4.6	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець риби і рибних продуктів»
	ППТС-3.4.7	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець безалкогольних та слабоалкогольних напоїв»
	ППТС-3.4.8	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець алкогольних напоїв та тютюнових виробів»
	ППТС-3.4.9	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець плодоовочевих товарів»
Модуль ППТ-4		
ППТ-4 .1	Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі	
	ППТ-4.1.1	Приймання товарів
	ППТ-4.1.2	Підготовка товарів до продажу
	ППТ-4.1.3	Розміщення та викладка товарів
	ППТ-4.1.4	Обслуговування покупців
ППТ-4 .2	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	
	ППТ-4.2.1	Завершення роботи на реєстраторах розрахункових операцій

ППТ-4 .3	Інвентаризація товарів	
	ППТ-4.3.1	Інвентаризація товарів
Модуль ППТ-5		
ППТ-5 .1	Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі	
	ППТ-5.1.1	Приймання товарів
	ППТ-5.1.2	Обслуговування покупців
ППТ-5 .2	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	
	ППТ-5.2.1	Робота на реєстраторах розрахункових операцій
ППТ-5 .3	Облік товарів і складання звітності	
	ППТ-5.3.1	Облік товарів і складання звітності
ППТ-5 .4	Менеджмент персоналу	
	ППТ-5.4.1	Менеджмент персоналу

Перелік ключових компетентностей

Здатність одержувати, сприймати, осмислювати, обробляти та використовувати інформацію з різних джерел.

Здатність усвідомлювати завдання, планувати його вирішення, використовуючи наявний досвід, приймати рішення у різних нестандартних ситуаціях.

Здатність застосовувати професійну лексику та термінологію під час спілкування, використовувати необхідні стратегії спілкування, залежно від ситуації, ефективно комунікувати з іншими.

Здатність постійно вчитись протягом життя, оцінювати власні професійні можливості та здібності і співвідносити їх з потребами ринку праці, бути мобільним та адаптивним.

Здатність продуктивно працювати у різних напрямках як самостійно, так і у групі, виконувати різні ролі й функції у колективі.

Здатність конструктивно розв'язувати конфлікти, досягати консенсусу, брати на себе відповідальність за прийняті рішення та їх виконання.

Професійна кваліфікація: продавець продовольчих товарів 3-го розряду

1. Кваліфікаційна характеристика

3-й розряд

Завдання та обов'язки. Бере участь у прийманні товарів: перевіряє заповнення тарних одиниць, їх кількість та вагу, підраховує штучні товари, перевіряє якість за результатами зовнішнього огляду. Забезпечує зберігання товарів за кількістю та якістю. Готує товари до продажу: перевіряє цілісність пакування, розпаковує із зовнішньої тари; перевіряє наявність маркувальних даних і якість після зберігання; перебирає, протирає, зачищає, нарізає, фасує товари; забезпечує наявність відповідно оформлених цінників; розміщує і викладає товари за групами, видами, сортами з дотриманням правил товарного сусідства. Готує робоче місце до роботи: встановлює і перевіряє справність ваговимірювальних приладів, електронного контрольно-касового апарату, виробничого інвентарю, інструментів; отримує і готує пакувальний матеріал. Пропонує і показує товари. Консультує покупців про властивості, смакові особливості, кулінарне призначення та харчову цінність товарів. Пропонує

взаємозамінні і нові товари, а також супутні товари. Нарізає, зважує і упаковує товари, підраховує вартість покупки, перевіряє реквізити чека, видає покупку. Підраховує гроші, здає їх у встановленому порядку. Прибирає нереалізовані товари і тару. Готує товари до інвентаризації. Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів і терміни реалізації продуктів (що швидко та надто швидко псуються). Бере участь в оформленні прилавкових вітрин.

Повинен знати: асортимент, класифікацію, характеристику, харчову цінність товарів, терміни зберігання товарів даної групи, роздрібні ціни на товари; ознаки доброякісності товарів, види браку, відходів і порядок їх списання; правила розшифрування артикулів, штрихового коду товару; порядок розрахунку із споживачами, в тому числі за кредитними картками; правила зберігання товарів і терміни їх реалізації; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; форми і методи обслуговування покупців; правила продажу продовольчих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Кваліфікаційні вимоги. Повна або базова загальна середня освіта. Професійно-технічна освіта з присвоєнням кваліфікації «кваліфікований робітник» за професією продавця продовольчих товарів 3 розряду без вимог до стажу роботи, або підвищення кваліфікації і стаж роботи за професією продавця продовольчих товарів 2 розряду не менше 1 року та кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 3 розряду.

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ

ПРОДАВЕЦЬ ХЛІБА ТА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ. Приймає хліб і хлібобулочні вироби. Перевіряє їх кількість, масу і якість, якість тари та упаковки, термін витримування виробів після виходу з печі, правильність оформлення рахунка-фактури, накладної. Розміщує хліб і хлібобулочні вироби по місцях зберігання. Підготовляє хліб та хлібобулочні вироби до продажу: поповнює запаси і викладає хліб і хлібобулочні вироби на робочому місці, в шафах або на гірках; розміщує інвентар, пакувальний матеріал; прикріплює ярлики цін; перевіряє і встановлює ваги, підготовляє ножі, інший інструмент. Нарізає хліб. Продає хліб та хлібобулочні вироби. Збирає після продажу шматки хліба, сухарні крихти в спеціальні ящики, здає їх в установленому порядку.

ПРОДАВЕЦЬ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ І МЕДУ. Приймає кондитерські вироби за якістю, кількістю місць і вагою. Перевіряє якість кондитерських виробів за органолептичними показниками: зовнішнім виглядом, формою, станом поверхні і глазури, візерунком, запахом, консистенцією. Вибірково перевіряє штучні кондитерські вироби на відповідність ваги однієї штуки даним на етикетці. Перевіряє наявність лабораторних висновків санітарно-епідеміологічної служби під час приймання меду вареного. Розміщує кондитерські вироби і мед по місцях зберігання. Забезпечує належне зберігання: слідкує за термінами реалізації кондитерських виробів при різних відсотках

вологості і температури приміщень. Готує кондитерські вироби і мед до продажу: поповнює запаси, викладає за видами і сортами на відповідному торговому обладнанні. Продає кондитерські вироби і мед у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування.

ПРОДАВЕЦЬ БАКАЛІЙНИХ ТОВАРІВ. Приймає вагові сипкі товари та макаронні вироби за кількістю місць і вагою нетто кожного з них, перевіряє стан зовнішньої тари, наявність маркування, відповідність виду та якості товару даним, що зазначені у супровідних документах, сертифікаті (посвідченні) якості, маркувальних ярликах, товарних етикетках. Вибірково перевіряє окремі штучні товари (одиниці розфасовки) за станом упаковки, наявністю етикеток та вагою. Розміщує бакалійні товари по місцях зберігання з урахуванням вимог товарного сусідства. Забезпечує належне зберігання: слідкує за термінами реалізації при різних відсотках вологості і температури приміщень. Готує бакалійні товари до продажу: поповнює запаси, викладає за видами і сортами на відповідному торговому обладнанні. Продає бакалійні товари у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування.

ПРОДАВЕЦЬ М'ЯСА І М'ЯСОПРОДУКТІВ (що швидко і надто швидко псуються). Приймає м'ясо поштучно за кількістю туш, напівтуш чи четвертин і вагою нетто кожної з них. Перевіряє наявність тавра ветеринарного нагляду, свіжість м'яса, правильність розбирання та після забійного оброблення, відповідність угодованості накладеному тавру, ступінь охолодження. Перевіряє м'ясо і м'ясопродукти за станом упаковки, відповідності виду тварин, сорту і категорії вгодованості даним, що вказані на етикетці порції (упаковки). Розміщує м'ясо і м'ясопродукти по місцях зберігання. Здійснює підготовку до продажу: заморожене м'ясо попередньо розморожує; розбирає м'ясо в тушах на сортові відруби відповідно зі схемами розділу для кожного виду тварин, інші м'ясопродукти сортує за видами, категоріями, сортами; звільняє м'ясо птиці від тари, паперової обгортки і тампонів; перекладає напівфабрикати, кулінарні вироби на лотки, блюда, листи; протирає та зачищає поверхні ковбасних виробів і копченостей, жирів; нарізує, фасує ковбаси та копченості. Подає м'ясо і м'ясопродукти до торгового залу на робоче місце, розміщує за видами і сортами в охолоджувальних прилавках і шафах. Продає м'ясо і м'ясопродукти.

ПРОДАВЕЦЬ МОЛОКА, МОЛОКОПРОДУКТІВ, МАЙОНЕЗУ, МОРОЗИВА, ХАРЧОВИХ ЖИРІВ, СИРІВ, ЯЄЦЬ КУРЯЧИХ ХАРЧОВИХ. Приймає молоко, харчові жири та інші молокопродукти за кількістю місць і вагою нетто. Перевіряє вид і свіжість продукту, ступінь термообробки (холодом, теплом), дату і годину виготовлення, кінцевий термін продажу, які повинні відповідати даним, зазначеним у супровідних документах, сертифікаті (посвідченні) якості, маркувальних ярликах, товарних етикетках. Вибірково перевіряє окремі штучні товари (одиниці розфасовки) за станом упаковки, наявністю етикеток, міцністю закупорки, цілістю пакетів (відсутність течі), повнотою наповнення (для рідких) та вагою. Перевіряє яйця курячі харчові на наявність штампів категорії та їх якість. Розміщує молокопродукти, харчові жири, сири, яйця курячі харчові по місцях зберігання. Здійснює підготовку до продажу:

сортуює молокопродукти за видами і сортами, перевіряє штучні та фасовані товари за упаковкою і вагою; протирає банки, пляшки та упаковки від мастил і пилу; звільняє вагові та штучні товари від тари і пакувальних матеріалів; викладає з коробів лотки з яйцями, відбирає пошкоджені та ті, що не підлягають продажу; протирає поверхні головок (брусків) сиру рушником, розрізає великі головки на частини; зачищає від штафу масло коров'яче вершкове і маргарин, розділяє моноліт на менші частини. Викладає підготовлені до продажу молокопродукти на лотки, блюда, листи, подає до торгового залу на робоче місце, розміщує за видами і сортами в охолоджувальних прилавках та шафах з урахуванням товарного сусідства. Продає молоко, молокопродукти, майонез, морозиво, харчові жири, сири, яйця курячі харчові.

ПРОДАВЕЦЬ РИБИ І РИБНИХ ПРОДУКТІВ. Приймає рибу і рибні продукти за кількістю, масою брутто і нетто. Перевіряє якість риби і рибних продуктів за органолептичними показниками. Готує рибу і рибні продукти до продажу: розділяє охолоджену і морожену рибу, здійснює розрубання великої риби на частини, відбирає неякісну рибу. Розміщує живу рибу в акваріумах з водою, обладнаних пристроями для збагачення води киснем. Заморожену рибу розпаковує і розміщує в охолоджувальних прилавках і звільняє від льоду. Викладає рибу солону в окоренки з тузлуком. Розбирає солоні та копчені делікатесні рибні продукти, нарізує і викладає на емальовані підноси або дека в охолоджувальних прилавках. Викладає рибу гарячого копчення, кулінарні вироби і напівфабрикати в охолоджувальних прилавках, рибні консерви – на пристінні гірки, пресерви – в охолоджувальні прилавки. Продає рибу і рибні продукти, дотримуючись правил та проведення попередньої підготовки. Стежать за термінами зберігання риби і рибних продуктів.

ПРОДАВЕЦЬ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ ТА СЛАБОАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ. Приймає безалкогольні та слабоалкогольні напої за якістю, кількістю місць, об'ємом, станом маркування. Перевіряє якість напоїв за органолептичними показниками і зовнішнім виглядом. Якість окремих напоїв перевіряє за специфічними показниками: різкістю, насиченістю і виділенням вуглекислого газу, консистенцією, висотою та стійкістю піни. Забезпечує належне зберігання безалкогольних та слабоалкогольних напоїв. Продає безалкогольні та слабоалкогольні напої на винос, на розлив у посуд покупця, а також для споживання на місці.

ПРОДАВЕЦЬ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ ТА ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ. Приймає алкогольні напої та тютюнові вироби. Перевіряє наявність необхідних позначок у маркуванні алкогольних напоїв та тютюнових виробів: найменування підприємства-виробника та товарний знак, його місцезнаходження, найменування і клас сигарет, наявність фільтруючого мундштука (для сигарет і цигарок), кількість штук в коробці чи пачці (для сигарет, сигар, цигарок), позначення нормативного документа (стандарту) та напису про шкідливість куріння чи вживання спиртних напоїв, погодженого з Міністерством охорони здоров'я України, вміст шкідливих для здоров'я речовин порівняно з обов'язковими вимогами нормативних документів, дата виготовлення, термін

придатності. Перед продажем перевіряє якість алкогольних напоїв та тютюнових виробів за зовнішнім виглядом упаковки: забруднення, розриви та розклеювання коробок, пачок і пакетів, перекіс розривної стрічки тощо. Вилучає з продажу неякісні вироби. Розміщує алкогольні напої та тютюнові вироби у торговельному залі у повному асортименті за видами, класами, сортами. Забезпечує повну достовірну інформацію про алкогольні напої та тютюнові вироби. Продає алкогольні напої та тютюнові вироби.

ПРОДАВЕЦЬ ПЛОДООВОЧЕВИХ ТОВАРІВ. Приймає плодоовочеві товари за якістю, кількістю місць і вагою. Перевіряє якість плодоовочевих товарів за органолептичними показниками і зовнішнім виглядом. Розміщує плодоовочеві товари по місцях зберігання. Забезпечує належне зберігання: слідкує за термінами реалізації плодоовочевих товарів при різних відсотках вологості і температури приміщень. Готує плодоовочеві товари до продажу: поповнює запаси, викладає за видами і сортами на відповідному торговому обладнанні. Продає плодоовочеві товари у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування.

Приклади робіт

1. Підготовка робочого місця продавця відділу до роботи.
2. Підготовка товарів до продажу у відділі.
3. Розміщення та викладення товарів у відділі відповідно до вимог підприємства та забезпечення його зберігання.
4. Оформлення прилавкових вітрин.
5. Перевірка якості товарів за результатами зовнішнього огляду.
6. Надання консультації покупцям про смакові властивості, кулінарне призначення продовольчих товарів.
7. Обслуговування покупця: зважування, упакування, проведення розрахунку за покупку на електронному контрольно-касовому апараті.
8. Підрахування грошей (виручки) та здавання їх у порядку, встановленому на підприємстві.
9. Підготовка товарів до інвентаризації.

2. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, професійної кваліфікації осіб, які навчатимуться за професією продавець продовольчих товарів 3-го розряду

2.1. При вступі на навчання

Повна або базова загальна середня освіта.

2.2. При підвищенні професійної кваліфікації

Стаж роботи за професією Продавець продовольчих товарів 2-го розряду не менше 1 року та кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 3-го розряду.

2.3. Після закінчення навчання

Повна або базова загальна середня освіта, професійна (професійно-технічна) освіта або професійна підготовка на виробництві, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією

Продавець продовольчих товарів 3-го розряду.

3. Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників

Професія: 5220 **Продавець продовольчих товарів**

Професійна кваліфікація: **продавець продовольчих товарів 3-го розряду**

Загальний фонд навчального часу – **778 годин**

№ з/п	Напрямок підготовки	Кількість годин					
		Всього годин	ЗПБ	ППТ-3.1	ППТ-3.2	ППТ-3.3	ППТС-3.4
1.	Загальнопрофесійна підготовка	79	79	-	-	-	
2.	Професійно-теоретична підготовка	254	74	91	30	23	36
3.	Професійно-практична підготовка	418	-	197	91	13	117
4.	Кваліфікаційна пробна робота	7					
5.	Консультації	20					
6.	Державна кваліфікаційна атестація (або поетапна атестація при продовженні навчання)	7					7
7.	Загальний обсяг навчального часу (без п. п. 4, 5)	758	153	288	121	36	160*

Примітки

1. Кваліфікаційна пробна робота виконується за рахунок часу, відведеного на професійно-практичну підготовку.

2. Години, відведені на консультації, враховуються в загальному фонді навчального часу.

3. *Для оволодіння специфікою організації торговельно-технологічного процесу за спеціалізаціями ППТС-3.4 визначено загальну кількість годин 160, з яких на оволодіння кожною професійною компетенцією (ППТС-3.4.1 – ППТС-3.4.9) відведено по 17 години (4 години – на професійно-теоретичну підготовку, 13 годин – на професійно-практичну підготовку) і 7 годин – на Державну кваліфікаційну атестацію (або поетапну атестацію при продовженні навчання)).

4. Типова програма з підготовки за професією 5220 Продавець продовольчих товарів 3-го розряду (зміст професійних компетентностей)

Позначення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
Модуль ППТ-3.1. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі		
ППТ-3.1.1	Приймання товарів	Знати: організацію приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; види приймання товарів за кількістю та якістю; правила і терміни приймання товарів; основні елементи процесу приймання товарів; порядок документального оформлення результатів приймання; види та реквізити транспортних та супровідних документів; інструкцію П-6 «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю»; інструкцію П-7 «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю». Уміти: брати участь у прийманні товарів; здійснювати контроль наявності супровідних документів і перевіряти правильність їх оформлення; перевіряти відомості найменування товарів і їх маркування даним супровідних документів; перевіряти кількість місць, стан тари й упаковки; перевіряти масу брутто; підраховувати штучні товари; перевіряти відомості цін, указаних у супровідних документах, прейскуранту або протоколу узгодження договірної ціни; перевіряти зміст і правильність маркування; розкривати тару; перевіряти масу нетто або кількість одиниць товару; перевіряти якість товарів за результатами зовнішнього огляду; документально оформляти результати приймання
ППТ-3.1.2	Зберігання товарів	Знати: організацію і технологію зберігання товарів у магазині; основні операції у технологічному процесі зберігання товарів; значення правильного зберігання товарів, дотримання умов відповідно до стандартів мерчандайзингу; правила та норми зберігання продовольчих товарів; умови зберігання товарів з урахуванням їх властивостей і особливостей; способи укладання товарів на зберігання; дії продавця щодо зміни вологості приміщення; дії продавця при виявленні суттєвих порушень або відхилень від встановлених норм. Уміти: укладати товари на зберігання; розміщувати товари на зберігання, дотримуючись стандартів мерчандайзингу; враховуючи тривалість зберігання, послідовність та черговість їх реалізації і відпуску; дотримуючись вимог товарного сусідства; створювати оптимальний режим зберігання товарів; вести спостереження і поточний нагляд за товарами
ППТ-3.1.3	Підготовка робочого місця до роботи, товарів до продажу	Знати: поняття про робоче місце, значення правильної його організації; вимоги до організації робочого місця; порядок підготовки робочого місця до роботи; основні правила та норми безпеки праці при підготовці робочого місця до роботи; наявність товарного асортименту; види немеханічного устаткування та торгового інвентарю, призначення, догляд, безпека під час використання; сучасні види торговельного обладнання; інструкцію з технічного обслуговування та експлуатації устаткування; різні види ваговимірювального обладнання, призначення, класифікацію та вимоги до них; правила установки в робоче положення, усунення дрібних несправностей, правила зважування, дотримання правил безпеки, догляд за вагами; особливості роботи на електронно-торгівельному обладнанні, гірі: класифікацію і вимоги до них; міри довжини та об'єму, правила їх експлуатації; види цінників, правила їх оформлення; значення попередньої підготовки товарів до продажу, основні операції, які виконують при

		підготовці; етапи підготовки товарів; правила подачі підготовлених товарів до продажу у торговельний зал; види обладнання для переміщення товарів у торговельний зал; товарні втрати; правила і норми виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: готувати робоче місце до роботи відповідно до стандартів; перевіряти справність торговельного обладнання, інструменту; підготовлювати різні види ваг (настільно-циферблатні, електронні та товарні ваги) до роботи; підготовлювати та використовувати торговельний інвентар та інструменти за призначенням; готувати реєстратори розрахункових операцій (РРО) до роботи; використовувати гирі та міри об'єму; працювати на сучасних видах торговельного обладнання: електронних вагах сучасного типу, пластикаторі («гарячий стіл»), сучасному холодильному обладнанні (регал, бонет (лар) та інше), ваговій вітрині, слайсері для нарізання продуктів та ін.; перевіряти (здійснювати контроль) освітлення, опалення, температуру, вологу, про відхилення повідомляти керівника торгового залу; одержувати і готувати пакувальний матеріал; тримати робоче місце в належному санітарному стані; здійснювати підготовку товарів до продажу; перевіряти цілісність пакування; надавати товару товарного вигляду; розпаковувати – звільняти товар від транспортної тари; перевіряти товарний вигляд після зберігання, наявність маркувальних даних і терміни реалізації товарів; сортувати – групувати товар за товарними групами, видами, розмірами, сортами, іншими асортиментними ознаками, а також перевіряти відповідності ціни, сортності, вказаних на маркуванні і в супровідних документах, преїскурантам чи договорам; облагороджувати (надавати товарного вигляду) – очищати від пилу, забруднень, зачищати верхній шар товарів, який втратив товарний вигляд, усувати дрібні дефекти і т. п.; перебирати, протирати, зачищати, нарізувати, фасувати, оброблювати і розрубувати товари; маркувати – оформлювати і прикріплювати до товарів ярлики із зазначенням найменування товару, його артикулу, сорту, ціни (для позначення ціни можуть застосовуватися спеціальні цінники); перевіряти на товарах іноземного виробництва наявність маркування з повною інформацією на українській мові; забезпечувати наявність товару згідно з оформленими цінниками; підготовляти товари до викладання в торговому залі – укладати товари у спеціальну тару, контейнери, лотки, тару-обладнання, корзини, ящики, візки; утримувати фірмовий одяг у належному санітарному стані
ППТ -3.1.4	Розміщення та викладка товарів	Знати: правила розміщення та викладки товарів на робочому місці продавця та у торговому залі магазину самообслуговування; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів у торговому залі; принципи організації викладання товарів; етапи викладки товарів; види та способи викладки товарів; види торгово-технологічного та немеханічного обладнання для викладки товарів; особливості розміщення та викладки окремих груп продовольчих товарів з урахуванням споживчого попиту, зручностей у роботі, товарного сусідства, дизайну; поняття та правил ротації. Уміти: викладати та розміщувати товари на різних видах немеханічного обладнання; визначати місце розташування кожної товарної групи або споживчого комплексу; розраховувати площу для розміщування товарів; викладати товари на торгово-технологічному обладнанні; розміщувати і викладати товари за групами, видами, сортами з дотриманням правил товарного сусідства, урахуванням частоти попиту і зручності роботи; перевіряти розміщення товарів за групами, видами, виробниками; робити товарну і декоративну викладку товарів; викладати товари різними

		способами і прийомами; здійснювати викладку товару з урахуванням антропометричних характеристик покупців; контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів і терміни реалізації продуктів (що швидко та надто швидко псуються); брати участь в оформленні прилавкових вітрин; проводити ротацію товару згідно з встановленими правилами; забезпечувати правильну викладку товарів на торговельному обладнанні
ППТ-3.1.5	Обслуговування покупців	Знати: основні положення закону України «Про захист прав споживачів»; правила продажу продовольчих товарів; стандарти обслуговування на підприємстві; вимоги нормативно-правових актів щодо продажу продовольчих товарів та обслуговування покупців; елементи процесу продажу товарів та технологію обслуговування покупців; методи визначення потреб покупця; наявний асортимент товарів; цінові пропозиції; порядок та правила надання консультації; структуру надання консультації; додаткові послуги з продажу товару; акційні форми продажу товарів. Уміти: використовувати чинні нормативно-правові акти в процесі продажу продовольчих товарів та обслуговування покупців; дотримуватись стандартів обслуговування покупців; володіти різними формами розрахунку з покупцями; розрізняти різні групи товарів, орієнтуватися в асортименті, визначати якість і терміни реалізації товару; зустрічати покупця; надавати покупцю час для самостійного огляду товарів в торговельному залі; виявляти потреби покупця та зацікавлювати його у покупці; пропонувати і показувати товари; консультувати покупців про властивості, смакові особливості, кулінарне призначення та харчову цінність товарів; пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також супутні товари; нарізати, зважувати і упакувати товари; прибирати нереалізовані товари і тару; інформувати покупців про діючі акційні пропозиції; надавати покупцю корисну, змістовну інформацію; пропонувати товар щодо виявлення потреб покупця; пропонувати супутні товари та послуги, взаємозамінні товари, пакування товарів; дотримуватися правил і норм виробничої санітарії та особистої гігієни
Модуль ППТ-3.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ППТ-3.2.1	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: основні положення закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; види РРО; вимоги до РРО; правила безпеки під час підготовки РРО до роботи, правила технічного обслуговування та експлуатації РРО; принципи будови РРО; основні блоки РРО та їх призначення; порядок підготовки робочого місця до роботи; етапи підготовки РРО до роботи; правила та порядок документального оформлення початку роботи на РРО; правила та порядок отримання і розміщення розмінних грошей; основні положення посадових інструкцій щодо порядку проведення розрахунків з використанням РРО; правила безпечних прийомів роботи, санітарії та гігієни під час роботи на РРО; порядок та правила розрахунків різними способами; правила професійної етики продавця під час проведення розрахунків; технологію розрахунків з покупцями; правила повернення коштів за невикористаний чек; значення реквізитів фіскальних чеків; незначні неполадки РРО, можливі помилки в поточній роботі та способи їх усунення. Уміти: самостійно здійснювати послідовні дії на початку роботи з РРО; перевіряти справність обладнання і готувати його до роботи, дотримуючись правил експлуатації; визначати безпеку готовності роботи з РРО; отримувати ключі, чекову та контрольну стрічки, розмінні гроші у старшого касира; готувати РРО до роботи: заправляти чекову та контрольну стрічки, отримувати нульовий чек, перевіряти наявність усіх реквізитів, якість

		відбитка друку на чеку, отримувати звіт Х, виконувати операцію «внесення службової суми»; оформляти документально початок роботи на РРО; дотримуватись безпечних прийомів робіт під час розрахунку на РРО; послідовно і грамотно обслуговувати покупців на сучасних РРО; здійснювати підрахунок вартості покупки; проводити розрахунки готівкою; отримувати різні види чеків: на одну покупку, на декілька покупок, на кількість, на вагу, на збірну покупку, з підрахунком здачі покупцю, з анульованою покупкою, зі знижкою (надбавкою); коректно проводити по касі знижений у ціні товар; повертати кошти покупцю за невикористані чеки; проводити розрахунки за платіжними картками; коректно працювати з дисконтними картками; візуально визначати платоспроможність банківської карти, проводити розрахунок покупця по банківській карті; закривати чек готівковим та безготівковим розрахунком; оформлювати повернення коштів за товар через РРО; перевіряти реквізити чеків, видавати покупку; працювати на детекторі банкнот; контролювати і не допускати появи недостач або надлишку на касі; знати шляхи вирішення конфліктних ситуацій під час поточної роботи на РРО; знати принципи професійної етики під час проведення розрахунків; вирішувати ситуацію в разі тимчасового припинення роботи РРО; усувати найпростіші неполадки РРО; підраховувати гроші, здавати їх у встановленому порядку
Модуль ППТ-3.3. Підготовка товарів до інвентаризації		
ППТ-3.3.1	Підготовка товарів до інвентаризації	Знати: завдання та види інвентаризації; терміни і порядок проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей; інструкцію проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, що перебувають на обліку в магазинах; підготовку товарів до інвентаризації матеріально-відповідальними особами; інструкцію про проведення міні-ревізій, загальної ревізії; порядок та послідовність підготовки до ревізії. Уміти: готувати товари до інвентаризації; оформлювати інвентаризаційні ярлики
Модуль ППТС-3.4. Оволодіння специфікою діяльності за спеціалізаціями		
ППТС-3.4.1	Специфіка організації торгово-техно логічного процесу за спеціалізацією «Продавець хліба та хлібобулочних виробів»	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу хліба та хлібобулочних виробів. Уміти: приймати хліб і хлібобулочні вироби; перевіряти їх кількість, масу і якість, якість тари та упаковки, термін витримування виробів після виходу з печі, правильність оформлення рахунка-фактури, накладної; розміщувати хліб і хлібобулочні вироби по місцях зберігання; підготовляти хліб та хлібобулочні вироби до продажу: поповнювати запаси і викладати хліб і хлібобулочні вироби на робочому місці, в шафах або на гірках; розміщувати інвентар, пакувальний матеріал; прикріплювати ярлики цін; перевіряти і встановлювати ваги, підготовляти ножі, інший інструмент; нарізати хліб; продавати хліб та хлібобулочні вироби; збирати після продажу шматки хліба, сухарні крихти в спеціальні ящики, здавати їх в установленому порядку
ППТС-3.4.2	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець кондитерських	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу кондитерських виробів та меду. Уміти: приймати кондитерські вироби за якістю, кількістю місць і вагою; перевіряти якість кондитерських виробів за органолептичними показниками: зовнішнім виглядом, формою, станом поверхні і глазури, візерунком, запахом, консистенцією; вибірково перевіряти штучні кондитерські вироби на відповідність ваги однієї штуки даним на етикетці; перевіряти наявність лабораторних висновків санітарно-епідеміологічної

	виробів і меду»	служби під час приймання меду вареного; розміщувати кондитерські вироби і мед по місцях зберігання; забезпечувати належне зберігання: слідкувати за термінами реалізації кондитерських виробів при різних відсотках вологості і температури приміщень; готувати кондитерські вироби і мед до продажу: поповнювати запаси, викладати за видами і сортами на відповідному торговому обладнанні; продавати кондитерські вироби і мед у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування
ППТС -3.4.3	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець бакалійних товарів»	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу бакалійних товарів. Уміти: приймати вагові сипкі товари та макаронні вироби за кількістю місць і вагою нетто кожного з них, перевіряти стан зовнішньої тари, наявність маркування, відповідності виду та якості товару даним, що зазначені у супровідних документах, сертифікаті (посвідченні) якості, маркувальних ярликах, товарних етикетках; вибірково перевіряти окремі штучні товари (одиниці розфасовки) за станом упаковки, наявністю етикеток та вагою; розміщувати бакалійні товари по місцях зберігання з урахуванням вимог товарного сусідства; забезпечувати належне зберігання: слідкувати за термінами реалізації при різних відсотках вологості і температури приміщень; готувати бакалійні товари до продажу: поповнювати запаси, викладати за видами і сортами на відповідному торговому обладнанні; продавати бакалійні товари у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування
ППТС -3.4.4	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець м'яса і м'ясопродуктів»	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу м'яса та м'ясопродуктів. Уміти: приймати м'ясо поштучно за кількістю туш, напівтуш чи четвертин і вагою нетто кожної з них; перевіряти наявність тавра ветеринарного нагляду, свіжість м'яса, правильність розбирання та післязубийного оброблення, відповідність угодваності накладеному тавру, ступінь охолодження; перевіряти м'ясо і м'ясопродукти за станом упаковки, відповідності виду тварин, сорту і категорії вгодваності даним, що вказані на етикетці порції (упаковки); розміщувати м'ясо і м'ясопродукти по місцях зберігання; здійснювати підготовку до продажу: заморожене м'ясо попередньо розморожувати, розбирати м'ясо в тушах на сортові відруби відповідно зі схемами розділу для кожного виду тварин, інші м'ясопродукти сортувати за видами, категоріями, сортами, звільняти м'ясо птиці від тари, паперової обгортки і тампонів, перекладати напівфабрикати, кулінарні вироби на лотки, блюда, листи, протирати та зачищати поверхні ковбасних виробів і копченостей, жирів, нарізувати, фасувати ковбаси та копченості; подавати м'ясо і м'ясопродукти до торгового залу на робоче місце, розміщувати за видами і сортами в охолоджувальних приладах і шафах; продавати м'ясо і м'ясопродукти
ППТС -3.4.5	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець молока, молокопродуктів, майонезу,	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових. Уміти: приймати молоко, харчові жири та інші молокопродукти за кількістю місць і вагою нетто; перевіряти вид і свіжість продукту, ступінь термообробки (холодом, теплом), дату і годину виготовлення, кінцевий термін продажу, які повинні відповідати даним, зазначеним у супровідних документах, сертифікаті (посвідченні) якості, маркувальних ярликах, товарних етикетках; вибірково перевіряти окремі штучні товари (одиниці розфасовки) за станом упаковки, наявністю етикеток, міцністю закупорки,

	морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових»	цілістю пакетів (відсутність течії), повнотою наповнення (для рідких) та вагою; перевіряти яйця курячі харчові на наявність штампів категорії та їх якість; розміщувати молокопродукти, харчові жири, сири, яйця курячі харчові по місцях зберігання; здійснювати підготовку до продажу: сортувати молокопродукти за видами і сортами, перевіряти штучні та фасовані товари за упаковкою і вагою протирати банки, пляшки та упаковки від мастил і пилу; звільняти вагові та штучні товари від тари і пакувальних матеріалів; викладати з коробів лотки з яйцями, відбирати пошкоджені та ті, що не підлягають продажу; протирати поверхні головок (брусків) сиру рушником, розрізати великі головки на частини; зачищати від штафу масло коров'яче вершкове і маргарин, розділяти моноліт на менші частини; викладати підготовлені до продажу молокопродукти на лотки, блюда, листи, подавати до торгового залу на робоче місце, розміщувати за видами і сортами в охолоджувальних прилавках та шафах з урахуванням товарного сусідства; продавати молоко, молокопродукти, майонез, морозиво, харчові жири, сири, яйця курячі харчові
ППТС -3.4.6	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець риби і рибних продуктів»	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу риби і рибних продуктів. Уміти: приймати рибу і рибні продукти за кількістю, масою брутто і нетто; перевіряти якість риби і рибних продуктів за органолептичними показниками; готувати рибу і рибні продукти до продажу: розділяти охолоджену і морожену рибу, здійснювати розрубання великої риби на частини, відбирати неякісну рибу; розміщувати живу рибу в акваріумах з водою, обладнаних пристроями для збагачення води киснем; заморожену рибу розпаковувати і розміщувати в охолоджувальних прилавках і звільняти від льоду; викладати рибу солону в окоренки з тузлуком; розбирати солоні та копчені делікатесні рибні продукти, нарізувати і викладати на емальовані підноси або дека в охолоджувальних прилавках; викладати рибу гарячого копчення, кулінарні вироби і напівфабрикати в охолоджувальних прилавках, рибні консерви – на пристінні гірки, пресерви – в охолоджувальні прилавки; продавати рибу і рибні продукти, дотримуючись правил та проведення попередньої підготовки; стежити за термінами зберігання риби і рибних продуктів
ППТС -3.4.7	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець без алкогольних та слабоалкогольних напоїв»	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу безалкогольних та слабоалкогольних напоїв. Уміти: приймати безалкогольні та слабоалкогольні напої за якістю, кількістю місць, об'ємом, станом маркування; перевіряти якість напоїв за органолептичними показниками і зовнішнім виглядом; якість окремих напоїв перевіряти за специфічними показниками: різкістю, насиченістю і виділенням вуглекислого газу, консистенцією, висотою та стійкістю піни; забезпечувати належне зберігання безалкогольних та слабоалкогольних напоїв; продавати безалкогольні та слабоалкогольні напої на винос, на розлив у посуд покупця, а також для споживання на місці
ППТС -3.4.8	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець алкогольних	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Уміти: приймати алкогольні напої та тютюнові вироби; перевіряти наявність необхідних позначок у маркуванні алкогольних напоїв та тютюнових виробів: найменування підприємства-виробника та товарний знак, його місцезнаходження, найменування і клас сигарет, наявність фільтруючого мундштука (для сигарет і цигарок), кількість штук в коробці

	напоїв та тютюнових виробів»	чи пачці (для сигарет, сигар, цигарок), позначення нормативного документа (стандарту) та напису про шкідливість куріння чи вживання спиртних напоїв, погодженого з Міністерством охорони здоров'я України, вміст шкідливих для здоров'я речовин порівняно з обов'язковими вимогами нормативних документів, дата виготовлення, термін придатності; перед продажем перевіряти якість алкогольних напоїв та тютюнових виробів за зовнішнім виглядом упаковки: забруднення, розриви та розклеювання коробок, пачок і пакетів, перекис розривної стрічки тощо; вилучати з продажу неякісні вироби; розміщувати алкогольні напої та тютюнові вироби у торговельному залі у повному асортименті за видами, класами, сортами; забезпечувати повну достовірну інформацію про алкогольні напої та тютюнові вироби; продавати алкогольні напої та тютюнові вироби
ППТС-3.4.9	Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець плодоовочевих товарів»	Знати: особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу плодоовочевих товарів. Уміти: приймати плодоовочеві товари за якістю, кількістю місць і вагою; перевіряти якість плодоовочевих товарів за органолептичними показниками і зовнішнім виглядом; розміщувати плодоовочеві товари по місцях зберігання; забезпечувати належне зберігання: слідкувати за термінами реалізації плодоовочевих товарів при різних відсотках вологості і температури приміщень; готувати плодоовочеві товари до продажу: поповнювати запаси, викладати за видами і сортами на відповідному торговому обладнанні; продавати плодоовочеві товари у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування

5. Перелік основних засобів навчання

№ з/п	Найменування	Кількість на групу з 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
I	Нормативно-правові документи, інструкції щодо організації торгівлі	15 шт.		
II	Обладнання			
1	Ваговимірювальне обладнання:			
1.1	Ваги ВН-10-Ц13 з комплектом гир		1 шт.	
1.2	Ваги товарні з комплектом гир		1 шт.	
1.3	Ваги електронні різних типів		5 шт.	
2	Ємності для вимірювання рідких продуктів, мірні кухлі: алюмінієві, скляні, мензурки, міри об'єму		5 шт.	
3	РРО різних типів		5 шт.	
4	Етикет-пістолет		1 шт.	
5	Детектори банкнот		1 шт.	
6	Сканери штрих-коду		1 шт.	
7	Обладнання для нарізання та пакування товарів			на виробництві
8	Термінал збору даних			на виробництві
9	Холодильне обладнання			на виробництві
10	Немеханічне обладнання		1 комплект	
III	Інструмент			

1	Кондитерські щипці		2 шт.	
2	Совки		5 шт.	
3	Виделки для гастрономії		2 шт.	
4	Лопатки кондитерські		2 шт.	
5	Ножі для сиру та гастрономії		1 комплект	
6	Розділювальні дошки		1 комплект	
7	Комплект інструментів для відкриття тари		1 комплект	
IV	Посуд та приладдя			
1	Тарілки	30 шт.		
2	Склянки або одноразовий посуд	30 шт.		
3	Виделки	30 шт.		
V	Витратні матеріали			
1	Чекові стрічки для всіх типів РРО в комплекті відповідно до РРО			
2	Етикет-стрічка			
3	Пакувальні матеріали		1 комплект	

Професійна кваліфікація: продавець продовольчих товарів 4-го розряду

1. Кваліфікаційна характеристика

4-й розряд

Завдання та обов'язки. Ознайомлюється з асортиментом товарів на складі, бере участь в прийманні товарів. Повідомляє відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучає нестандартні, деформовані, забруднені товари. Заповнює і прикріплює ярлики цін до товарів. Консультує покупця про ціну, властивості, смакові якості, кулінарне призначення і харчову цінність товарів. Пропонує взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів, слідкує за строками реалізації продуктів, що швидко і надто швидко псуються. Оформляє прилавкові та внутрішньо магазинні вітрини. Складає і оформляє подарункові і святкові набори. Вивчає попит покупців. Бере участь у складанні товарних звітів. Звіряє суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових лічильників. Бере участь в інвентаризації товарів.

Повинен знати: основні види сировини, з якої виготовлені товари; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості продуктів; правила підготовки товарів до продажу; способи пакування товарів, порядок розшифровки артикулів, маркування; порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання товарів і термін їх реалізації; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників товарів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; основи торгового

менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Кваліфікаційні вимоги. Повна або базова загальна середня освіта. Професійно-технічна освіта з присвоєнням кваліфікації «кваліфікований робітник» за професією продавця продовольчих товарів 4 розряду без вимог до стажу роботи, або підвищення кваліфікації і стаж роботи за професією продавця продовольчих товарів 3 розряду не менше 1 року та кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 4 розряду.

Приклади робіт

1. Приймання товарів.
2. Надання характеристики асортименту товарів.
3. Поповнення робочого запасу товарів, заповнення і прикріплення ярликів цін до товарів.
4. Обслуговування, консультування покупця про ціни, смакові якості, кулінарне призначення та харчову цінність товарів у відділі товарів.
5. Оформлення зовнішніх та внутрішньомагазинних вітрин.
6. Складання та оформлення подарункових та святкових наборів.
7. Пропонування покупцю взаємозамінних, супутніх та нових товарів.
8. Перевірення термінів придатності та реалізація товарів у відділі.
9. Розрахунок покупців через РРО в безготівковий та готівковий способи.
10. Звіряння сум, отриманих від реалізації товарів, з показниками фіскальних звітних чеків.
11. Проведення інвентаризації товарів та складання інвентаризаційного опису на товари у відділі.
12. Підготування документів для складання товарного звіту.
13. Визначення залишків товарів у відділі на кінець звітного періоду.

2. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, професійної кваліфікації осіб, які навчатимуться за професією Продавець продовольчих товарів 4-го розряду

2.1. При продовженні професійної (професійно-технічної) освіти

Повна або базова загальна середня освіта.

2.2. При підвищенні професійної кваліфікації

Освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 3-го розряду; стаж роботи за професією – не менше 1 року.

2.3. Після закінчення навчання

Повна або базова загальна середня освіта, професійна (професійно-технічна) освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 4-го розряду.

3. Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників

Професія: 5220 Продавець продовольчих товарів

Професійна кваліфікація: продавець продовольчих товарів 4-го розряду

Загальний фонд навчального часу – 629 годин

№ з/п	Напрямок підготовки	Кількість годин			
		Всього годин	ППТ-4.1	ППТ-4.2	ППТ-4.3
1.	Загальнопрофесійна підготовка	-	-	-	-
2.	Професійно-теоретична підготовка	237	187	36	14
3.	Професійно-практична підготовка	365	313	39	13
4.	Кваліфікаційна пробна робота	7			
5.	Консультації	20			
6.	Державна кваліфікаційна атестація (або поетапна атестація при продовженні навчання)	7			7
7.	Загальний обсяг навчального часу (без п.п. 4, 5)	609	500	75	34

Примітки

1. Кваліфікаційна пробна робота виконується за рахунок часу, відведеного на професійно-практичну підготовку.

2. Години, відведені на консультації, враховуються в загальному фонді навчального часу.

3. При підвищенні кваліфікації та перепідготовці загальнопрофесійний блок вивчається в обсязі годин та компетентностей, визначених відповідно до результатів вхідного контролю, і додається до годин загального обсягу навчального часу та до годин загального фонду навчального часу (але не більше, ніж 172 години).

4. Типова програма з підготовки за професією 5220 Продавець продовольчих товарів 4-го розряду (зміст професійних компетентностей)

Позначення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
Модуль ППТ-4.1. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі		
ППТ-4.1.1	Приймання товарів на складі	Знати: організацію приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; порядок документального оформлення результатів приймання у випадках виявлення розбіжностей за кількістю чи якістю; порядок і строки подання повідомлення про виклик представника постачальника; порядок приймання різних груп товарів вітчизняного та імпортного виробництва; дії продавця при виявленні суттєвих порушень під час приймання товарів; інструкцію П-6 «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю»; інструкцію П-7 «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю». Уміти: приймати товари за кількістю та якістю в магазині та на складі; перевіряти умови поставки, транспортний засіб, якщо поставка товарів потребує особливих умов перевезення (м'ясо, молоко, морозиво, хлібобулочні вироби та інше), у разі невідповідності умов відмовитись від приймання такого товару; перевіряти правильність оформлення товарних накладних та наявність супровідних документів (сертифікатів, посвідчення якості), у разі виявлення порушень відмовитись від приймання товарів; працювати зі сканером під час приймання; перевіряти якість товарів; оформлювати супровідні документи;

		ознайомлюватися з асортиментом товарів на складі; приймати товари на складі; повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості); документально оформлювати і висувати відповідні претензії до виробників товарів у зв'язку з виявленням виробничих вад товарів; документально оформлювати результати приймання товарів з використанням різного програмного забезпечення
ППТ-4.1.2	Підготовка товарів до продажу	Знати: правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; способи пакування товарів; порядок вилучення нестандартних, деформованих, забруднених товарів; правила оформлення і прикріплення ярликів цін до товарів; порядок перевірки відповідності цінників до товару; правила і норми виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: перевіряти відповідність робочого місця на готовність до продажу та обслуговування; перевіряти наявність повного переліку асортиментного мінімуму; отримувати зі складу, згідно з заявкою, необхідні товари для поповнення товарних запасів; вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари; перевіряти наявність і відповідність цінників та правильність їх оформлення; відбирати застарілі, зіпсовані (брудні, зім'яті) цінники та замінювати їх на нові; своєчасно та оперативно активізувати ціни на товар, оновлювати цінники на акційний товар; тримати робоче місце в належному санітарному стані, своєчасно усувати недоліки; охайно виглядати протягом робочого дня; пакувати товари різними способами; складати і оформлювати подарункові та святкові набори
ППТ-4.1.3	Розміщення та викладка товарів	Знати: принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; правила викладення товарів при касовій зоні; етапи викладки товарів для всіх відділів; способи декоративної викладки товарів; переваги та недоліки викладання товарів; правила зняття товару, який не підлягає продажу (з простроченими термінами реалізації, з ознаками пошкодження упаковки, з браком, боєм); правила викладення та розміщення різних груп товарів на сучасні види торгово-технологічного та немеханічного обладнання; правила оформлення прилавкових та внутрішньомагазинних вітрин; стандарти мерчандайзингу; планограму торговельного поля. Уміти: контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів; слідкувати за строками реалізації продуктів, що швидко і надто швидко псуються; викладати товари на сучасні види немеханічного та торгово-технологічного обладнання (холодильні вітрини, регали, морозильні лари, бонети і полиці прилавків) згідно планограми; знімати товар, який не підлягає продажу (з простроченими термінами реалізації, з ознаками пошкодження упаковки, з браком, боєм); вивозити зняті з реалізації неліквідні товари в спеціально відведене місце складування, повернення і обміну; перевіряти відповідність цінників до викладених товарів; оформлювати прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини і здійснювати контроль за їх станом; оформлювати вітрини відповідно до вимог корпоративних стандартів підприємства; перевіряти дотримання планограми торговельного поля; здійснювати викладку при касовій зоні згідно з планограмою; забезпечувати найбільш повний огляд товару, викладку всього асортименту; періодично замінювати товаровикладку на вітрині

ППТ-4.1.4	Обслуговування покупців	Знати: Закон України «Про захист прав споживачів»; правила продажу продовольчих товарів; види та методи визначення попиту покупців; порядок та правила надання консультацій на різні групи продовольчих товарів; критерії ефективних продаж; функціональні особливості товару; принципи професійної поведінки на всіх етапах купівлі-продажу; прийоми та правила роботи із запереченнями; правила і порядок обміну або повернення грошей покупцю; методи визначення якості товарів, що пропонуються на повернення; порядок оформлення обміну чи повернення грошей за товар; порядок обміну (повернення) споживачем товару на товар належної якості; перелік дефектів, що дають право на обмін; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); переваги одного товару перед іншим; види та порядок оформлення документів на товар, що повертається; форми та методи продажу товарів; процес продажу товарів; елементи процесу продажу товарів і обслуговування покупців; порядок ведення книги відгуків і пропозицій; порядок оформлення замовлень на товар; штрафні санкції у сфері торговельної діяльності і захисту прав споживачів. Уміти: якісно та професійно обслуговувати покупця, дотримуючись стандартів; консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, вміст шкідливих для здоров'я речовин, кулінарне призначення, харчову цінність окремих видів товарів, називати дату виготовлення, терміни придатності, інформувати про необхідні дії споживача після закінчення цього терміну, найменування та адресу виробника й установи, до яких можна звернутися у разі наявності претензій до якості товару; відпускати товари покупцям різними магазинними методами; пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту; вивчати попит покупців; проводити анкетування покупців; робити замовлення товару; здійснювати обмін продовольчих товарів відповідно до Закону «Про захист прав споживачів»; перевіряти якість товарів, визнавати види дефектів; повідомляти адміністрацію про звернення щодо обміну товарів; перевіряти наявність касового чека на товар; пропонувати покупцю аналогічні чи взаємозамінні товари для обміну; заповнювати необхідну документацію; проводити процедуру повернення або відшкодування коштів за повернутий товар; допомагати покупцю зробити вибір необхідного товару; швидко орієнтуватися в асортименті і цінах; не відпускати покупця без покупки, ненав'язливо допомагати йому визначитися у виборі; пропонувати товари різної цінової категорії; володіти інформацією щодо проведення актуальних рекламних акцій на даний період часу; працювати з демонстраційним обладнанням та новими зразками товару; виконувати принципи професійної поведінки на всіх етапах продажу; брати участь в акційних формах продажу товарів; проводити підготовку до рекламних або акційних продаж; проводити презентацію товару, відповідати на питання, працювати із запереченнями тощо; підтримувати власний іміджевий вигляд
Модуль ППТ-4.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ППТ-4.2.1	Завершення роботи на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: основні положення Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; правила безпеки праці при роботі на РРО; основні положення посадових інструкцій щодо виконання заключних операцій на РРО; правила, порядок та терміни ведення документації на кінець робочого дня (зміни); види та реквізити фіскальних звітів та чеків; порядок роботи з дисконтною картою на знижку;

		відповідальність за її порушення; порядок виконання заключних операцій на РРО; порядок відрахування необхідної суми при проведенні інкасації на РРО та документально її оформлювати; правила оформлення книги обліку розрахункових операцій (КОРО) та її зміст. Уміти: самостійно здійснювати послідовні дії на початок роботи з РРО, дотримуватися структури роботи протягом дня, безпечних прийомів робіт під час виконання заключних операцій на РРО; звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових лічильників; правильно відрахувати необхідну суму, отримувати і перевіряти корінець прибуткового ордера при проведенні денної інкасації; виконувати заключні операції на РРО: отримувати звіт операторів, складати покупюрний опис, здавати підготовлену виручку разом з покупюрним описом, виконувати операцію «службове виведення грошей», отримувати фіскальний звітний чек з обнулінням оперативної пам'яті; підраховувати гроші і здавати їх у встановленому порядку; оформлювати книгу обліку розрахункових операцій (КОРО)
Модуль ППТ-4.3. Інвентаризація товарів		
ППТ-4.3.1	Інвентаризація товарів	Знати: інструкцію проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, що перебувають на обліку в магазинах; порядок проведення інвентаризації; інструкцію про проведення міні-ревізій, загальної ревізії; порядок та послідовність підготовки до ревізії; вимоги до складання товарного звіту. Уміти: готувати документи для складання товарних звітів; здійснювати міні-ревізії із зазначенням кількості виявлених товарів та їхньої вартості; підраховувати товар на загальній інвентаризації; оформлювати інвентаризаційний опис; контролювати асортимент та залишки товарів через електронну базу даних

5. Перелік основних засобів навчання

№ з/п	Найменування	Кількість на групу з 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
I	Нормативно-правові документи, інструкції щодо організації торгівлі	15 шт.		
II	Обладнання			
1	Ваговимірювальне обладнання:			
1.1	Ваги ВН-10-Ц13 з комплектом гир		1 шт.	
1.2	Ваги товарні з комплектом гир		1 шт.	
1.3	Ваги електронні різних типів		5 шт.	
2	Ємності для вимірювання рідких продуктів, мірні кухлі: алюмінієві, скляні, мензурки, міри об'єму		5 шт.	
3	РРО різних типів		5 шт.	
4	Етикет-пістолет		1 шт.	
5	Детектори банкнот		1 шт.	
6	Сканери штрих-коду		1 шт.	
7	Обладнання для нарізання та пакування товарів			на виробництві
8	Термінал-збору даних			на виробництві
9	Холодильне обладнання			на

				виробництві
10	Немеханічне обладнання		1 комплект	
III	Інструмент			
1	Кондитерські щипці		2 шт.	
2	Совки		5 шт.	
3	Виделки для гастрономії		2 шт.	
4	Лопатки кондитерські		2 шт.	
5	Ножі для сиру та гастрономії		1 комплект	
6	Розділювальні дошки		1 комплект	
7	Комплект інструментів для відкриття тари		1 комплект	
IV	Посуд та приладдя			
1	Тарілки	30 шт.		
2	Склянки або одноразовий посуд	30 шт.		
3	Виделки	30 шт.		
V	Витратні матеріали			
1	Чекові стрічки для всіх типів РРО в комплекті відповідно до РРО			
2	Етикет-стрічка			
3	Пакувальні матеріали		1 комплект	

Професійна кваліфікація: продавець продовольчих товарів 5-го розряду

1. Кваліфікаційна характеристика

5-й розряд

Завдання та обов'язки. Одержує товари зі складу. Визначає якість товарів за органолептичними ознаками. Перевіряє і відбирає товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками. Відбирає зразки товарів для лабораторного аналізу. Вивчає і узагальнює дані про попит споживачів. Складає заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання та електронних контрольно-касових апаратів. Проводить інвентаризацію. Складає товарні звіти, акти на брак, пересортування товарів, акти приймання та здавання при передаванні матеріальних цінностей. Вирішує спірні питання із споживачами. Керує роботою продавців нижчої кваліфікації і учнів.

Повинен знати: основні вимоги стандартів і технічних умов, що пред'являються до якості товарів, тари, маркування; прості лабораторні методи визначення якості продуктів; правила відбирання проб і зразків для визначення харчової придатності товарів; правила бракеражу; методи узагальнення даних про попит покупців; порядок складання і оформлення товарних звітів, актів на брак, нестачу, пересортицю товарів та актів приймання-здавання при передаванні матеріальних цінностей; порядок проведення інвентаризації; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; основи менеджменту персоналу; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Кваліфікаційні вимоги. Вища освіта (молодший спеціаліст) за напрямом підготовки «Торгівля» або професійно-технічна освіта з присвоєнням кваліфікації «кваліфікований робітник» за професією продавця продовольчих

товарів 5 розряду без вимог до стажу роботи, або підвищення кваліфікації і стаж роботи за професією продавця продовольчих товарів 4 розряду не менше 2 років, кваліфікаційна атестація на виробництві з присвоєнням 5 розряду.

Приклади робіт

1. Отримання товарів від постачальника.
2. Визначення якості товару за органолептичними ознаками.
3. Перевірка і відбирання товарів за наявними дефектними ознаками.
4. Відбирання зразків товарів для лабораторного аналізу.
5. Вивчення та узагальнення попиту споживачів.
6. Складання заявки на ремонт торговельно-технологічного обладнання та РРО.
7. Проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей.
8. Складання товарного звіту.
9. Складання акту на брак, пересортування товарів.
10. Складання акту приймання та здачі товарно-матеріальних цінностей.

2. Вимоги до освітнього, освітньо-кваліфікаційного рівнів, професійної кваліфікації осіб, які навчатимуться за професією продавця продовольчих товарів 5-го розряду

2.1. При продовженні професійної (професійно-технічної) освіти

Повна або базова загальна середня освіта.

2.2. При підвищенні професійної кваліфікації

Освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 4-го розряду; стаж роботи за професією 4-го розряду – не менше 2 років.

2.3. Після закінчення навчання

Повна загальна середня освіта. Професійна (професійно-технічна) освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 5-го розряду.

3. Типовий навчальний план підготовки кваліфікованих робітників

Професія: 5220 **Продавець продовольчих товарів**

Професійна кваліфікація: **продавець продовольчих товарів 5-го розряду**

Загальний фонд навчального часу – **433 години**

№ з/п	Напрямок підготовки	Кількість годин				
		Всього годин	ППТ-5.1	ППТ-5.2	ППТ-5.3	ППТ-5.4
1.	Загальнопрофесійна підготовка	-	-	-	-	-
2.	Професійно-теоретична підготовка	112	82	10	10	10
3.	Професійно-практична підготовка	294	242	26	13	13
4.	Кваліфікаційна пробна робота	7				
5.	Консультації	20				
6.	Державна кваліфікаційна атестація	7				7
7.	Загальний обсяг навчального часу (без п.п. 4, 5)	413	324	36	23	30

Примітки

1. Кваліфікаційна пробна робота виконується за рахунок часу, відведеного на професійно-практичну підготовку.
2. Години, відведені на консультації, враховуються в загальному фонді навчального часу.
3. При підвищенні кваліфікації та перепідготовці загальнопрофесійний блок вивчається в обсязі годин та компетентностей, визначених відповідно до результатів вхідного контролю, і додається до годин загального обсягу навчального часу та до годин загального фонду навчального часу (але не більше, ніж 172 години).

4. Типова програма з підготовки за професією 5220 Продавець продовольчих товарів 5-го розряду (зміст професійних компетентностей)

Позначення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
Модуль ППТ-5.1. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі		
ППТ-5.1.1	Приймання товарів	Знати: організацію приймання товарів зі складу за кількістю та якістю; основні вимоги стандартів і технічних умов, що пред'являються до якості товарів, тари, маркування; прості лабораторні методи визначення якості продуктів; правила відбирання проб і зразків для визначення харчової придатності товарів; правила бракеражу; сучасне програмне забезпечення для приймання товарів; правила приймання товарів відповідно до вимог програмного забезпечення; інструкцію П-6 «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю»; інструкцію П-7 «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю». Уміти: одержувати товари зі складу; перевіряти товар на відповідність позицій в каталозі програмного забезпечення підприємства по: назві, вазі, штрих коду, закупівельній ціні, відповідності категорії магазину, терміну придатності, кількості, що має відповідати узгодженому замовленню; ставити до відома менеджера (керівника комерційного відділу) для прийняття рішення по товару, що не відповідає перерахованим критеріям; приймати товар згідно з листом-замовленням; перевіряти в замовленні: наявність продукції, кількість факту, наявність в асортименті, вагу та ціну; визначати якість товарів за органолептичними ознаками; перевіряти і відбирати товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками; відбирати зразки товарів для лабораторного аналізу
ППТ-5.1.2	Обслуговування покупців	Знати: основні положення Закону України «Про захист прав споживачів»; правила продажу продовольчих товарів; стандарти обслуговування покупців при вирішенні спірних питань; методи узагальнення даних про попит покупців; правила вірного вирішення проблемних моментів, уникнення конфліктних ситуацій; причини та принципи запобігання конфліктів; штрафні санкції у сфері торговельної діяльності і захисту прав споживачів. Уміти: узагальнювати дані про попит споживачів; виконувати норми результативності, встановлені на підприємстві; вирішувати спірні питання із споживачами; розв'язувати спірні питання з покупцями під час відсутності представників адміністрації; дотримуватися стандартів обслуговування покупців; використовувати в роботі знання та вміння з метою впливу на покупця щодо прийняття рішення про покупку; діяти в рамках критеріїв та стандартів ефективних продаж; коректно і вірно вирішувати проблемні моменти, уникати і усувати конфліктні ситуації

Модуль ППТ-5.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ППТ-5.2.1	Робота на реєстраторах розрахункових операцій	Знати: основні положення Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; послідовні дії на початок роботи з РРО та структуру роботи протягом дня; порядок передачі всієї контрольно-звітної інформації через мережу Інтернет; основні положення посадових інструкцій щодо виконання заключних операцій на РРО; правила, порядок та терміни ведення документації на кінець робочого дня (зміни); правила програмування та перепрограмування товарів на РРО. Уміти: самостійно здійснювати послідовні дії на початок роботи з РРО, дотримуватися структури роботи протягом дня; виконувати заключні операції на РРО; здійснювати передачу всієї контрольно-звітної інформації через мережу Інтернет; працювати на сучасних видах РРО в режимі «програмування товарів»; вміти здійснювати перепрограмування товарів; виконувати необхідні операції перед програмуванням або перепрограмуванням товарів
Модуль ППТ-5.3. Облік товарів і складання звітності		
ППТ-5.3.1	Облік товарів і складання звітності	Знати: інструкцію проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, що перебувають на обліку в магазинах; порядок проведення інвентаризації; порядок визначення попередніх та остаточних результатів інвентаризації; порядок складання і оформлення товарних звітів, актів на брак, нестачу, пересортицю товарів та актів приймання-здавання при передаванні матеріальних цінностей; вимоги до складання звітних документів; різні види програмного забезпечення для складання звітності та роботи з документами. Уміти: проводити інвентаризацію товарно-матеріальних цінностей; складати порівняльну відомість результатів інвентаризації; складати заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання та ЕККА; складати товарні звіти, акти на брак, пересортицю товарів, акти приймання та здавання при передачі матеріальних цінностей; складати документи та звітність з використанням різного сучасного програмного забезпечення
Модуль ППТ-5.4. Менеджмент персоналу		
ППТ-5.4.1	Менеджмент персоналу	Знати: основи менеджменту персоналу; сучасні технології менеджменту персоналу на підприємствах торгівлі; проблеми управління персоналом; типові помилки, що виникають під час ділового спілкування; правила поведінки з адміністрацією підрозділу; правила ділового спілкування; правила поведінки в конфліктних ситуаціях; психологію стосунків у колективі; практичні поради з менеджменту персоналу. Уміти: допомагати продавцям нижчого розряду під час консультування покупців; коректно і вірно вирішувати проблемні моменти; уникати та нейтралізувати конфліктні ситуації; здійснювати контроль за проведенням розрахунку за товари продавцями нижчої кваліфікації; володіти сучасними технологіями менеджменту персоналу на підприємствах торгівлі; демонструвати професійну компетентність, працелюбність, дисциплінованість, відповідальність, ініціативність, толерантність, тактовність у спілкуванні; адекватно сприймати зауваження керівництва; вміти поводитись при перевірках контролюючих органів; володіти прийомами роботи в команді, вміти

		будувати стосунки; дотримуватись норм субординації; користуватися тривожною кнопкою
--	--	---

5. Перелік основних засобів навчання

№ з/п	Найменування	Кількість на групу з 15 осіб		Примітка
		Для індивідуального користування	Для групового користування	
I	Нормативно-правові документи, інструкції щодо організації торгівлі	15 шт.		
II	Обладнання			
1	Ваговимірювальне обладнання:			
1.1	Ваги ВН-10-Ц13 з комплектом гир		1 шт.	
1.2	Ваги товарні з комплектом гир		1 шт.	
1.3	Ваги електронні різних типів		5 шт.	
2	Ємності для вимірювання рідких продуктів, мірні кухлі: алюмінієві, скляні, мензурки, міри об'єму		5 шт.	
3	РРО різних типів		5 шт.	
4	Етикет-пістолет		1 шт.	
5	Детектори банкнот		1 шт.	
6	Сканери штрих-коду		1 шт.	
7	Обладнання для нарізання та пакування товарів			на виробництві
8	Термінал-збору даних			на виробництві
9	Холодильне обладнання			на виробництві
10	Немеханічне обладнання		1 комплект	
III	Інструмент			
1	Кондитерські щипці		2 шт.	
2	Совки		5 шт.	
3	Виделки для гастрономії		2 шт.	
4	Лопатки кондитерські		2 шт.	
5	Ножі для сиру та гастрономії		1 комплект	
6	Розділювальні дошки		1 комплект	
7	Комплект інструментів для відкриття тари		1 комплект	
IV	Посуд та приладдя			
1	Тарілки	30 шт.		
2	Склянки або одноразовий посуд	30 шт.		
3	Виделки	30 шт.		
V	Витратні матеріали			
1	Чекові стрічки для всіх типів РРО в комплекті відповідно до РРО			
2	Етикет-стрічка			
3	Пакувальні матеріали		1 комплект	

Зауваження та пропозиції щодо змісту стандарту надсилати за адресою:
03035, м. Київ, вул. Митрополита Василя Липківського, 36,
Інститут модернізації змісту освіти Міністерства освіти і науки України.

Відділ наукового та навчально-методичного забезпечення змісту професійної освіти. Телефон:
(044)248-91-16.