

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫПОЛНЕНИЮ ПИСЬМЕННОЙ
ЭКЗАМЕНАЦИОННОЙ РАБОТЫ ПО ПРОФЕССИИ «ПРОДАВЕЦ,
КОНТРОЛЕР-КАССИР» НА ТЕМУ: «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ КОФЕ И КОФЕЙНЫХ
НАПИТКОВ»

2017

Методические рекомендации к выполнению письменной экзаменационной работы по профессии: «Продавец, контролер - кассир» предназначены для обучающихся при подготовке к выпускной квалификационной работе и описывают структуру и порядок разработки темы «Организация продажи кофе и кофейных напитков» для разных квалификационных разрядов.

ВВЕДЕНИЕ

Письменная экзаменационная работа (ПЭР) является частью Выпускной квалификационной работы (ВКР) для выпускника, освоившего профессию 38.01.02 Продавец, контролер-кассир. ПЭР дополняется практической квалификационной работой.

Тема ВКР, закрепленная за обучающимся приказом директора колледжа, должна раскрываться теоретическими и аналитическими выводами, изложенными в ПЭР, и дополняться практическими навыками, подлежащими демонстрации во время выполнения практической частью квалификационной работы.

Каждая ВКР охватывает тематику одного или нескольких модулей.

Письменная экзаменационная работа должна раскрывать заданную тему, изложенную в «Законе о защите прав потребителей», Правилах продажи отдельных товаров и других нормативных актах, а также содержать описание заданного процесса и технологии товарного обслуживания, а также краткое описание используемого оборудования, инструментов, приборов и приспособлений в том торговом предприятии, по материалам которого выполняется ВКР.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Тема «Организация продажи кофе и кофейных напитков» отражает содержание ПМ.02. Продажа продовольственных товаров. Выполнение данной темы должно осуществляться путем разработки

- ПЭР на тему: **Технология продажи кофе и кофейных напитков**
- выполнение практической части ВКР на тему: **Обслуживание покупателей при продаже кофе и кофейных напитков.**

Выпускник на защите ВКР обязан показать свои знания и умения, соответствующие квалификации «**Продавец продовольственных товаров**» III или IV разряда. Присвоение разряда имело место на квалификационном экзамене по ПМ.02.

Эта квалификация подтверждается выполняемой выпускной квалификационной работой, выполняемой в соответствии с присвоенным разрядом.

*Квалификационные требования к **Продавцу продовольственных товаров 3-4 разрядов***

Продавец продовольственных товаров 3 разряда	Продавец продовольственных товаров 4 разряда
Должен знать	
1. основные виды сырья, идущего на изготовление товаров;	1. порядок приема товара от поставщиков;
2. признаки сортности товаров;	2. основные требования стандартов и технических условий к качеству товаров, таре и их маркировке;
3. методы снижения потерь при хранении и реализации товаров;	3. правила бракеража;
4. принципы оформления наприлавочных и внутримagaзинных витрин;	4. простейшие лабораторные методы определения качества товаров;
5. основных поставщиков и особенности ассортимента и качества их продукции;	5. правила взятия проб и отбора образцов для определения пищевой пригодности товаров;
6. основные принципы устройства торгово-технологического оборудования;	6. принципы оформления оконных витрин;
7. приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей;	7. порядок проведения инвентаризации, составления и оформления товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемосдаточных актов при передаче материальных ценностей;
8. основы коллективных форм организации и оплаты труда	

	8. прогрессивные формы и методы обслуживания покупателей.
Должен уметь	
1. обслуживать покупателей; 2. консультировать покупателей о свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов товаров; 3. предлагать новые, взаимозаменяемые товары и товары сопутствующего ассортимента; 4. участвовать в получении товаров; 5. уведомлять администрацию о поступлении товаров, не соответствующих маркировке (накладной ведомости); 6. оформлять наприлавочные и внутримагазинные витрины и осуществлять контроль за их состоянием; 7. изучать спрос покупателей.	1. обслуживать покупателей; 2. получать товары со склада, определять их качество по органолептическим признакам, отбирать образцы для лабораторного анализа; 3. составлять заявки на ремонт торгово-технологического оборудования; 4. составлять товарные отчеты, акты на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемосдаточные акты при передаче материальных ценностей; 5. участвовать в проведении инвентаризации; 6. разрешать спорные вопросы с покупателями в отсутствие представителей администрации; 7. руководить работой продавцов более низкой квалификации.

Исходя из квалификационных требований к выпускнику, намечается разная структура ПЭР для *Продавца продовольственных товаров 3 разряда* и *Продавца продовольственных товаров 4 разряда*

Структура ПЭР по излагаемой теме для *Продавца продовольственных товаров 3 разряда*

Введение

Основная часть

1. Описание Правил продажи заданного товара (кофе и кофейных напитков).

Из нормативных источников выбрать материал о правилах продаже кофе и кофейных напитках.

2. Описание конкретного магазина, по которому выпускник выполняет данную тематику ВКР.

Данная тема выбирается только в том случае, если в магазине, где работает обучающийся, имеется данный товар.

2.1. Организационно-правовая форма торгового предприятия, его адрес, специализация

2.2. Оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин в магазине;

- 2.3. Поставщики кофе и кофейных напитков в данном магазине
- 2.4. Коллективные формы организации и оплаты труда в данном магазине
- 2.5. Приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей кофе и кофейных напитков

3. Описание ассортимента заданного товара (товаров) конкретного магазина.

- 3.1. Основные виды сырья, идущего на изготовление кофе и кофейных напитков
- 3.2. Ассортимент кофе и кофейных напитков в магазине
- 3.3. Признаки сортности кофе и кофейных напитков

4. Описание торгово-технологического процесса продажи кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.

Здесь необходимо осветить, как на данный товар устанавливаются цены, проводится предпродажная подготовка товара, как осуществляется непосредственно продажа товара.

4.1. Описание процесса

4.2. Методы снижения потерь при хранении и реализации товаров;

5. Используемое оборудование, инструменты, приборы и приспособления для продажи кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.

Необходимо описать, что используется в конкретном магазине для данных продаж.

5.1. Основные принципы устройства торгово-технологического оборудования для хранения и продажи кофе и кофейных напитков;

Заключение

Анализ правильности организации и выполнения продаж кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.

Список литературы (источников)

Структура ПЭР по излагаемой теме для Продавца продовольственных товаров 4 разряда

Введение

Основная часть

1. Описание Правил продажи заданного товара (кофе и кофейных напитков).

Из нормативных источников выбрать материал о правилах продаже кофе и кофейных напитках.

1.1. Основные требования стандартов и технических условий к качеству товаров, таре и их маркировке кофе и кофейных напитков

1.2. Простейшие лабораторные методы определения качества товаров

2. Описание конкретного магазина, по которому выпускник выполняет данную тематику ВКР.

2.1. Организационно-правовая форма торгового предприятия, его адрес, специализация

2.2. Оформление оконных витрин

2.3. Прогрессивные формы и методы обслуживания покупателей.

3. Описание ассортимента заданного товара (товаров) конкретного магазина.

4. Описание торгово-технологического процесса продажи кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.

Здесь необходимо осветить, как на данный товар устанавливаются цены, проводится предпродажная подготовка товара, как осуществляется непосредственно продажа товара.

4.1. Описание процесса

4.2. Порядок приема товара от поставщиков;

4.3. Взятие проб и отбор образцов для определения пищевой пригодности товаров кофе и кофейных напитков

4.4. Бракераж кофе и кофейных напитков

4.5. Проведение инвентаризации, составление и оформление товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемосдаточных актов при передаче материальных ценностей

5. Используемое оборудование, инструменты, приборы и приспособления для продажи кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.

Необходимо описать, что используется в конкретном магазине для данных продаж.

Заключение

Анализ правильности организации и выполнения продаж кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.

Список литературы (источников).

Сравнительный анализ структуры ПЭР по разрядам по ПМ.02. на примере темы

Технология продажи кофе и кофейных напитков

Продавец продовольственных товаров 3 разряда	Продавец продо
Введение	Введение
Основная часть	Основная часть
1. Описание Правил продажи заданного товара (кратко)	1. Описание Правил
-	1.1.Основные требования к товарам, таре и их маркировке
-	1.2. Простейшие лабораторные анализы
2. Описание конкретного магазина	2.Описание конкретн
2.1.Организационно-правовая форма торгового предприятия, его адрес, специализация	2.1.Организационно-пр
2.2. Оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин в магазине;	2.2.Оформление оконн
2.3.Поставщики кофе и кофейных напитков в данном магазине	
2.4.Коллективные формы организации и оплаты труда в данном магазине	
2.5.Приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей кофе и кофейных напитков	2.3. Прогрессивные фор
3. Описание ассортимента заданного товара (товаров) конкретного магазина	3.Описание ассорти
3.1. Основные виды сырья, идущего на изготовление кофе и кофейных напитков	магазина (кратко)
3.2. Ассортимент кофе и кофейных напитков в магазине	
3.3. Признаки сортности кофе и кофейных напитков	
4. Описание торгово-технологического процесса продажи кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.	4. Описание торгово
4.1. Описание процесса	кофейных напитков в ко
-	4.1. Описание процесса
-	4.2. Порядок приема тов
	4.3.Взятие проб и от
	пригодности товаров коф
4.2.Методы снижения потерь при хранении и реализации товаров -	4.4. Бракераж кофе и ко
-	4.5. Проведение инвент
	отчетов, актов на
	приемосдаточных актов
5.Используемое оборудование, инструменты, приборы и приспособления для продажи кофе и кофейных напитков в конкретном магазине.	5. Используемое о
5.1.Основные принципы устройства торгово-технологического оборудования для хранения и продажи кофе и кофейных напитков	приспособления для про
	магазине. (кратко)
Заключение	Заключение
Список литературы (источников)	Список литературы (

Письменная экзаменационная работа выполняется в виде пояснительной записки и имеет следующие разделы:

- титульный лист;
- рецензия;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список литературы (источников).

Каждый раздел следует начинать с нового листа. Общий объем ПЭР содержит 10-15 листов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Методические рекомендации к выполнению письменной экзаменационной работы на тему: «Организация продажи кофе и кофейных напитков» структурируют пояснительную записку выпускной практической работы для обучающихся по профессии: «Продавец, контролер - кассир».

Рекомендации подходят для любых анализируемых товаров, рассматриваемых в рамках ПМ.02. Продажа продовольственных товаров.

Вторая часть ВКР дополняется выпускной практической работой, которую выполняет обучающийся по заданному товару.

При выполнении практического этапа ВКР демонстрируются приемы обслуживания покупателей при продаже кофе и кофейных напитков, которые будут правильными согласно нормативной документации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ПРОФЕССИИ 38.01.02 Продавец, контролер-кассир на 2018 год, утвержденная и согласованная 30.11. 2017г

2. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНЫМ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ РАБОТАМ по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир (Уметский, Гавриловский, Инжавинский филиал), утвержденные и согласованные 30.11. 2017г

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКА по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир (Уметский, Гавриловский, Инжавинский филиал) утвержденные и согласованные 30.11. 2017г.