**РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО**
на засіданні методичної комісії з професій «Плодоовочівник, продавець продовольчих товарів»
Протокол № **1**
від «**27**» **серпня 2020 р**
Голова МК _____ П.П.Креничко

**ПОГОДЖЕНО**

Голова ФГ
«Надія»
_____ С.Д.Кришталь

**СХВАЛЕНО** Педагогічною радою
Любарського професійного ліцею
Протокол № **1** від **28.08.2020р.**
Освітньо-професійна програма введена в дію з **01.09.2020 року**

**ЗАТЕВРДЖУЮ**
Т. в. о. директора Любарського професійного ліцею
_____ В.В.Гнатишин

# ОСВІТНЯ ПРОГРАМА З ПРОФЕСІЇ

**„ Продавець продовольчих товарів " кваліфікація 3 розряд**
**(згідно СП(ПТ)О 5220. G 47.1-2. -2018)**
**В інтеграції з професією: 6111 «Плодоовочівник» 2-го розряду**

| | |
|---|---|
| **Код професії** | 5220 |
| **Об'єм освітньої програми** | 708 |
| **Основа складання освітньої програми** | СП(ПТ)О 5220. G 47.1-2. -2018 з професії «Продавець продовольчих товарів» |
| **Результати навчання освітньої програми** | Присвоєння кваліфікації продавець продовольчих товарів 3-го розряду |
| **Застосування освітньої програми** | Первинне навчання (на основі базової загальної середньої освіти) |
| **Вимоги до початку навчання** | Стать: чоловіча, жіноча. Медичні обмеження.<br>Перелік протипоказань для роботи за професіями, визначеними в Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам (затверджено Наказом Міністерства охорони здоров'я України від 23.07.2002 № 280, із внесеними змінами). |
| **Вимоги до закінчення навчання** | Навчання вважається завершеним, коли здобувач освіти оволодів навчальними результатами освітньої програми як мінімум на пороговому рівні. Ступінь оволодіння навчальними результатами оцінюється за допомогою ДКА (ПКА) |
| **Кваліфікації, які отримуються** | При оволодінні навчальними результатами в повному об'ємі присвоюється освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 3-го розряду |

| | |
|---|---|
| **Кваліфікація, яка присвоюється при частковому досягненні навчальних результатів** | Видається свідоцтво про присвоєння (підвищення) робітничої кваліфікації встановленого зразка |
| **Документи, які видаються після закінчення** | Диплом державного зразка |

**Результати навчання:**

**Ціль.** Навчання спрямоване на те, щоб здобувачі професійної освіти отримували знання, навивки, вміння і соціальну готовність до роботи продавцем продовольчих товарів 3-го розряду, а також передумови для продовження навчання впродовж життя.

Після проходження освітньої програми здобувачі професійної освіти:

1. Бере участь у прийманні товарів: перевіряє заповнення тарних одиниць, їх кількість та вагу, підраховує штучні товари, перевіряє якість за результатами зовнішнього огляду .
2. Забезпечує зберігання товарів за кількістю та якістю.
3. 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.
4. Готує робоче місце до роботи: встановлює і перевіряє справність ваговимірювальних приладів, електронного контрольно-касового апарату. виробничого інвентарю, інструментів; отримує і готує пакувальний матеріал.
5. Пропонує і показує товари.
6. Консультує покупців про властивості, смакові особливості, кулінарне призначення та харчову цінність товарів.
7. Пропонує взаємозамінні і нові товари, а також супутні товари.
8. Нарізає, зважує і упаковує товари, підраховує вартість покупки, перевіряє реквізити чека, видає покупку.
9. Підраховує гроші, здає їх у встановленому порядку.
10. Прибирає нереалізовані товари і тару.
11. Готує товари до інвентаризації.
12. Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів і терміни реалізації продуктів (що швидко та надто швидко псуються).
13. Бере участь в оформленні прилавкових вітрин.
14. Працюють самостійно, результативно, безпечно, дотримуючись професійної етики.

15. Організовують свою роботу раціонально, аналізують, оцінюють і виправляють себе під час роботи.
16. Цінують свій професійний розвиток і подальше навчання, враховуючи стан економіки.
17. Використовують свої математичні знання як з професії, так і в повсякденному житті.
18. Грамотно спілкуються на державній мові.
19. Розуміють причинно-наслідкові зв'язки розвитку суспільства і враховують його цінності.
20. Використовують свої знання в області мистецтва для підняття якості життя і розвитку особистості.
21. Користуються своїми знаннями з правознавства, інформаційно-комунікаційних технологій як з професії, так і в повсякденному житті.

## І. Загальнопрофесійний блок та загальнопрофесійні компетентності.

| № зп | Позначення компетентностей | Загальнопрофесійні та ключові компетентності | Знати | Вміти | Назва предмета | Кількість годин (в т.ч. лаб-практ.) | Кількість годин (в т.ч. лаб-практ.) За ДСПТО | Форма контролю |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| **Загальнопрофесійна та професійно-теоретична підготовка – 284 години, професійно-практична підготовка – 417 годин** | | | | | | | **751** | |
| 1 | **ЗПК-1** | Оволодіння основами правових знань та трудового законодавства в професійній діяльності | 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 | користуватися правовою термінологією щодо трудового законодавства; керуватись у практичній діяльності та в поведінці правовими знаннями й переконаннями | **Основи правових знань** | **15** | | Тестові завдання, опитування |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | робочого часу, часу відпочинку, оплати праці, охорони праці; умови та порядок застосування у трудовому праві дисциплінарної та матеріальної відповідальності, порядок вирішення трудових спорів | | | | | |
| **2** | **ЗПК-2** | Оволодіння основами галузевої економіки та підприємництва | 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. | 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 | **Основи галузевої економіки і підприємництва** | **10** | | Тестові завдання, опиту-вання |
| **3** | **ЗПК-3** | Дотримання енергозбереження та основних вимог енергоменеджменту | основи раціонального використання енергоресурсів та матеріалів у професійній діяльності | раціонально використовувати енергоресурси та матеріали в професійній діяльності | **Енергозбереження та енергоменеджмент** | **10** | | Тестові завдання, опиту-вання |
| **4** | **ЗПК-4** | Оволодіння основами інформаційних технологій | 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 | експлуатувати автоматизоване робоче місце продавця та відповідне технічне та програмне забезпечення | **Інформаційні технології** | **20** | | Тестові завдання, опиту-вання |
| **5** | **ЗПК-5** | Оволодіння основами товарознавства продовольчих товарів | поняття про «товар» і «товарознавство» як навчальну дисципліну; мету та завдання товарознавства на сучасному етапі; вплив знань товарознавства на рівень професійної майстерності продавця; | розпізнавати види, асортимент товарів; проводити органолептичну оцінку якості різних груп товарів; визначати дефекти; перевіряти терміни зберігання товарів | **Товарознавство продовольчих товарів** | **24** | | Тестові завдання, опиту-вання |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | класифікацію товарів: поняття про класифікацію, її мету та значення, правила і принципи класифікації продовольчих товарів; асортимент товарів (Формування особистої, соціальної та навчальної ключової компетентності): 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 | | | | | |
| **6** | **ЗПК-6** | Оволодіння основами організації та технології торговельних процесів | 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 | визначати основні етапи торговельно-технологічного процесу у торгівлі; розпізнавати види та визначати призначення немеханічного устаткування, торговельно-технологічного обладнання, торговельного інвентарю | **Організація і технологія торгівельних процесів** | **12** | | Тестові завдан-ня, опиту-вання |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 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, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок таврування засобів міри та ваги | | | | | |
| **7** | **ЗПК-7** | Оволодіння основами роботи на реєстраторах розрахункових операцій | 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 | розпізнавати основні блоки РРО; визначати типи та моделі РРО; користуватися нормативною документацією; розпізнавати види чеків та їх реквізити; усувати найпростіші неполадки на РРО | **Реєстратори розрахунко вих операцій** | **10** | | Тестові завдан-ня, опиту-вання |
| **8** | **ЗПК-8** | Оволодіння основами харчової безпеки товарів | 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: | користуватися харчовим законодавством та документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів; визначати фальсифікацію харчових продуктів | **Харчова безпека товарів** | **6** | | Тестові завдан-ня, опиту-вання |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 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 | | | | | |
| **9** | **ЗПК-9** | Оволодіння основами обліку і звітності | 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 | розпізнавати види та реквізити документів | **Облік і звітність** | **6** | | Тестові завдан-ня, опиту-вання |
| **10** | **ЗПК-10** | Оволодіння основами психології та етики ділових відносин | 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 | 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 | **Психологія і етика ділових відносин** | **8** | | Тестові завдан-ня, опиту-вання |
| **11** | **ЗПК-11** | Оволодіння основами охорони праці та безпеки життєдіяльності, правил | основні вимоги державних нормативних актів і відомчих наказів з охорони праці та міри відповідальності за їх порушення; правила дорожнього руху; основи | організовувати робоче місце згідно з вимогами протипожежної та електробезпеки; підтримувати робочі місця в межах вимог санітарних норм і правил гігієни | **Охорона праці** | **30** | | Тестові завдан-ня, опиту-вання |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | дорожнього руху, промислової і пожежної безпеки, електробезпеки, виробничої санітарії | 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 | 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 | | | | |
| **12** | **ЗПК-12** | Діяти оперативно при ліквідації аварій та їхніх наслідків і надавати долікарську допомогу потерпілим у разі нещасних випадків | 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, ношу); 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 | 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 | **Ліквідація аварій та надання долікарської допомоги** | **4** | | Тестові завдання, опиту-вання |
| **13** | **ЗПК-13** | Оволодіння основами іноземної мови за професійним спрямуванням | 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 | володіти основними поняттями та термінами форм звертання; володіти іноземною мовою в межах розмовного та професійного мінімуму | **Основи іноземної мови за професійним спрямуванням** | **4** | | Тестові завдання, опиту-вання |

## ІІ. Професійні та профільні компетентності

| № зп | Код та найменування навчального модуля (кількість год. теорія/практика) | Код та найменування професійної компетентності | Зміст професійних компетентностей | | | | | | Згідно ДСПТО | Форма контролю |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Знати | Назва предмета | Кількість годин (в т.ч. лаб-пр акт.) | Вміти | Кількі-сть годин | | | |
| | | | | | | | Виробниче навчання | Виробнича практика | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1 | **ППТ-3.1 Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі** | **ППТ-3.1.1** Приймання товарів | 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 | **Організація торговельно-технологічного процесу** | **91** | 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 | **66** | **140** | **91/197** | Тестове завдання, опитування, практична робота |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю». | | | 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 | 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 | | | 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 | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | порушень або відхилень від встановлених норм | | | | | | | |
| | | **ППТ-3.1.3** Підготовка робочого місця до роботи, товарів до продажу | 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 | | | 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 | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | вагами; особливості роботи на електронно-торговельному обладнанні; гирі: 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 | | | 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, прейскурантам 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 | 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-технологічног о 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 | | | 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-технологічн ому 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 | 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 | | | 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, | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | покупця; наявний асортимент товарів; цінові пропозиції; порядок та правила надання консультації; структуру надання консультації; додаткові послуги з продажу товару; акційні форми продажу 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 упаковувати 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 | | | | |
| **Формування оцінки за модуль** | | | Основою оцінювання модуля є виконання учнем практичного комплексного завдання з організації торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі | | | | | | | |
| **Критерії оцінки** | | | Проходження модуля зараховується, якщо здобувач професійної освіти:<br>● *володіє системними знаннями навчального матеріалу з питань: приймання, зберігання товарів, підготовки робочого місця до роботи, товарів до продажу, розміщення та викладки товарів, обслуговування покупців*<br><br>Здатний ефективно використовувати свої загальні, професійні та спеціальні знання для виконання практичних завдань (в стандартних і нестандартних ситуаціях) з організації торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі | | | | | | | |
| **2** | **ППТ-3.2 Робота на реєстраторах розрахункових операцій** | **ППТ-3.2.1** Робота на реєстраторах розрахункових операцій | 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; | **Робота на реєстраторах розрахункових операцій** | **30** | 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, | **30** | **63** | **30/91** | Тестове завдання, опитування, практична робота |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 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 | | | 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 | | | | |
| **Формування оцінки за модуль** | | | Основою оцінювання модуля є виконання учнем практичного комплексного завдання з роботи на реєстраторах розрахункових операцій | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Критерії оцінки** | | | Проходження модуля зараховується, якщо здобувач професійної освіти:<br>● *володіє системними знаннями навчального матеріалу з питань роботи на реєстраторах розрахункових операцій*<br><br>Здатний ефективно використовувати свої загальні, професійні та спеціальні знання для виконання практичних завдань (в стандартних і нестандартних ситуаціях) при роботі на реєстраторах розрахункових операцій | | | | | | | |
| **3** | **ППТ-3.3 Підготовка товарів до інвентаризації** | **ППТ-3.3.1** Підготовка товарів до інвентаризації | 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 | **Підготовка товарів до інвентаризації** | **23** | готувати товари до інвентаризації; оформлювати інвентаризаційні ярлики | **6** | **7** | **23/13** | Тестове завдання, опитування, практична робота |
| **Формування оцінки за модуль** | | | Основою оцінювання модуля є виконання учнем практичного комплексного завдання з підготовки товарів до інвентаризації | | | | | | | |
| **Критерії оцінки** | | | Проходження модуля зараховується, якщо здобувач професійної освіти:<br>● *володіє системними знаннями навчального матеріалу з питань підготовки товарів до інвентаризації*<br><br>Здатний ефективно використовувати свої загальні, професійні та спеціальні знання для виконання практичних завдань (в стандартних і нестандартних ситуаціях) при підготовці товарів до інвентаризації | | | | | | | |
| **4** | **ППТС-3.4 Оволодіння специфікою діяльності за спеціалізаціями** | **ППТС-3.4.1** Специфіка організації торгово-техно логічного процесу за спеціалізацією «Продавець хліба та хлібобулочних | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу хліба та хлібобулочних виробів. | **Оволодіння специфікою організації торгово-технологічного процесу за** | **36** | приймати хліб і хлібобулочні вироби; перевіряти їх кількість, масу і якість, якість тари та упаковки, термін витримування виробів після виходу | **42** | **63** | **36/117** | Тестове завдання, опитування, практична робота |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | виробів». Формування ключових компетентностей: грамотність, цифрова, особиста, соціальна та навчальна | | **спеціалізаціями** | | 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 (Формування ключових компетентностей: грамотність, цифрова, особиста, соціальна та навчальна); 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 виробів і меду». Формування ключових компетентностей: грамотність, цифрова, особиста, соціальна та навчальна | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу кондитерських виробів та меду | | | приймати кондитерські вироби за якістю, кількістю місць і вагою; перевіряти якість кондитерських виробів за органолептичними показниками: зовнішнім виглядом, формою, станом поверхні і глазурі, візерунком, запахом, консистенцією; вибірково перевіряти штучні кондитерські вироби на відповідність ваги однієї штуки даним на етикетці; перевіряти наявність лабораторних висновків санітарно-епідеміологічної 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 (Формування ключових компетентностей: грамотність, цифрова, особиста, соціальна та навчальна) | | | | |
| | | **ППТС-3.4.3** Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець бакалійних товарів» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу бакалійних товарів | | | приймати вагові сипкі товари та макаронні вироби за кількістю місць і вагою нетто кожного з них, перевіряти стан зовнішньої тари, наявність маркування, відповідність 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» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу м'яса та м'ясопродуктів | | | 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 післязабійного оброблення, відповідність угодованості накладеному тавру, ступінь охолодження; перевіряти м'ясо і | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | м'ясопродукти за станом упаковки, відповідності виду тварин, сорту і категорії вгодованості 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 прилавках і шафах; продавати м'ясо і м'ясопродукти | | | | |
| | | **ППТС-3.4.5** Специфіка організації торгово-технологічного процесу за спеціалізацією «Продавець молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових | | | 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, цілістю пакетів (відсутність течі), повнотою наповнення (для рідких) та вагою; перевіряти яйця | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | курячі харчові на наявність штампу 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» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу риби і рибних продуктів | | | 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 розрубування 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 безалкогольних та слабоалкогольних напоїв» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу безалкогольних та слабоалкогольних напоїв | | | 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-технологічно го процесу за спеціалізацією «Продавець алкогольних напоїв та тютюнових виробів» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу алкогольних напоїв та тютюнових виробів | | | 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 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, перекіс 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» | особливості і правила приймання, зберігання, підготовки до продажу, розміщення, викладки та продажу плодоовочевих товарів | | | 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 | | | | |
| **Формування оцінки за модуль** | | | Основою оцінювання модуля є виконання учнем практичного комплексного завдання з специфіки діяльності за спеціалізаціями | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Критерії оцінки** | Проходження модуля зараховується, якщо здобувач професійної освіти:<br>● *володіє системними знаннями навчального матеріалу з специфіки організації торгово-технологічного процесу за спеціалізаціями: п*родавець *хліба та хлібобулочних виробів*; *кондитерських виробів і меду; бакалійних товарів;* м'я*са і* м'я*сопродуктів; молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових; риби і рибних продуктів; без алкогольних та слабоалкогольних напоїв; алкогольних напоїв та тютюнових виробів; плодоовочевих товарів*<br><br>Здатний ефективно використовувати свої загальні, професійні та спеціальні знання для виконання практичних завдань (в стандартних і нестандартних ситуаціях) з специфіки діяльності за спеціалізаціями | | | | | | | |
| **Виконує комплексне кваліфікаційне завдання з професії: „ Продавець продовольчих товарів" кваліфікація 3 розряд** | **7 годин** | **Виконане завдання відповідає рівню кваліфікації за професією „ Продавець продовольчих товарів" кваліфікація 3 розряд** | | | | | | |
| **Разом годин** | | | **180** | | **144** | **273** | **180/418** | |