

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

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. 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. Організують 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.

I. 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, опитування
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, опитування
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, опитування
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, опитування

			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 роздрібно 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 роздрібно 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 торговельних процесів	12		Тестові завдання, опитування

			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 розрахункових операцій	10		Тестові завдання, опитування
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 завдання, опитування

			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 завдання, опитування
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 завдання, опитування
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 завдання, опитування

		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, 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	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, опитування
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, опитування

II. Професійні та профільні компетентності

№ зп	Код та найменування навчального модуля (кількість год. теорія/практика)	Код та найменування професійної компетентності	Зміст професійних компетентностей						Згідно ДСПТ О	Форм а контр олю
			Знати	Назва предмета	Кількі- сть 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-технолог ічного 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- технологічно го 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, опитуванн я, 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; розмішувати 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; 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		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-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			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	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: володіє системними знаннями навчального матеріалу з питань: приймання, зберігання товарів, підготовки робочого місця до роботи, товарів до продажу, розміщення та викладки товарів, обслуговування покупців 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: володіє системними знаннями навчального матеріалу з питань роботи на реєстраторах розрахункових операцій 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-відповідачними 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: володіє системними знаннями навчального матеріалу з питань підготовки товарів до інвентаризації 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-технологічного 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		спеціалізація ми	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 глазури, 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 бруutto 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 алкоголю них 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-технологічного 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-технологі чного 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: володіє системними знаннями навчального матеріалу з специфіки організації торгово-технологічного процесу за спеціалізаціями: продавець хліба та хлібобулочних виробів; кондитерських виробів і меду; бакалійних товарів; м'яса і м'ясопродуктів; 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 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	