

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «НАВИГАТОР ОБУЧЕНИЯ»
(АНО ДПО УЦ «НАВИГАТОР ОБУЧЕНИЯ»)**

УТВЕРЖДЕНО

Педагогическим советом
АНО ДПО УЦ «Навигатор обучения»
Протокол № 1 от «09» сентября 2017 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ДПО УЦ «Навигатор обучения»
С.А.Груздева
«09» сентября 2017 г.



Программа профессионального обучения
(профессиональная подготовка по профессии)

«ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»
17353

Екатеринбург
2017 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1 Цель реализации программы

Основная программа профессионального обучения «Продавец продовольственных товаров» (далее – программа) составлена в соответствии с требованиями Федерального закона РФ от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Приказа Минобрнауки России от 02.08.2013 № 723 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 Продавец, кассир-контролер», с требованиями Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих (ЕКС), 2017 (выпуск № 51, раздел «Торговля и общественное питание»), Положением о порядке организации обучения в системе дополнительного профессионального образования АНО ДПО УЦ «Навигатор обучения».

Программа определяет минимальный объем знаний и умений, которыми должен обладать продавец продовольственных товаров, и направлена на получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности в должности продавца продовольственных товаров.

Категория слушателей: лица, ранее не имевшие профессии продавца продовольственных товаров.

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее общее образование.

Формы обучения: очно-заочная и/или дистанционная.

Объем программы: 160 часов.

Программа включает в себя учебно-тематический план, календарный учебный график, программы практического и теоретического обучения, материалы для итоговой аттестации.

1.2 Планируемые результаты обучения

В соответствии с Перечнем профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 2 июля 2013 г. № 513) профессия «Продавец продовольственных товаров» имеет код 17353 и предполагает наличие 2-4 квалификационных разрядов.

В соответствии с ЕКС для продавца продовольственных товаров установлены следующие требования:

Должен знать	Характеристика работ
Продавец продовольственных товаров 2-го разряда	
Ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные цены, признаки доброкачественности продаваемых товаров; нормы естественной убыли продовольственных товаров и порядок их списания; правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования; приемы и методы обслуживания покупателей; методы сокращения товарных потерь и затрат труда.	Обслуживание покупателей: нарезка, взвешивание и упаковка продовольственных товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, исправности и правильности эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте. Подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров. Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря, заточка и правка инструмента; установка весов. Получение и размещение упаковочного материала. Размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Заполнение и прикрепление

	ярлыков цен. Подсчет чеков (денег) и сдача их в установленном порядке. Уборка нереализованных товаров и тары. Подготовка товаров к инвентаризации.
Продавец продовольственных товаров 3-го разряда	
Основные виды сырья, используемого при изготовлении продовольственных товаров; признаки сортности, методы снижения потерь при хранении и реализации продаваемых товаров; принципы оформления на прилавочных и внутримагазинных витрин; наименования основных поставщиков продаваемых товаров, особенности ассортимента и качества их продукции; основные принципы устройства обслуживаемого торгово-технологического оборудования; приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей; основы коллективных форм организации и оплаты труда.	Обслуживание покупателей. Консультирование покупателей о свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов продовольственных товаров. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и сопутствующего ассортимента. Участие в получении товаров. Уведомление администрации о поступлении товаров, не соответствующих маркировке (накладной ведомости). Оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин, контроль их состояния. Изучение спроса покупателей.
Продавец продовольственных товаров 4-го разряда	
Порядок приема продовольственных товаров от поставщиков; государственные стандарты и технические условия на продаваемые товары, тару и их маркировку; правила установления брака продовольственных товаров; простейшие лабораторные методы определения качества продовольственных товаров; правила взятия проб и отбора образцов для определения пищевой пригодности продовольственных товаров; принципы оформления оконных витрин; порядок проведения инвентаризации, составления и оформления товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей; прогрессивные формы и методы обслуживания покупателей. <i>Требуется среднее профессиональное образование.</i>	Обслуживание покупателей. Получение продовольственных товаров со склада, определение их качества по органолептическим признакам, отбор образцов для лабораторного анализа. Составление заявок на ремонт торгово-технологического оборудования. Составление товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей. Участие в проведении инвентаризации. Разрешение спорных вопросов с покупателями в отсутствие представителей администрации.

Освоение программы обучения позволит продавцу продовольственных товаров обладать следующими компетенциями (трудовыми функциями):

Общекультурные компетенции:

- Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
- Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

- Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
- Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
- Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.

Профессиональные компетенции:

- Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
- Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
- Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
- Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров.
- Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
- Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
- Изучать спрос покупателей.
- Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
- Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
- Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
- Оформлять документы по кассовым операциям.
- Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

В результате обучения продавец продовольственных товаров должен знать: классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; особенности пищевой ценности пищевых продуктов; ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; показатели качества различных групп продовольственных товаров; дефекты продуктов; особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров; классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; устройство и принципы работы оборудования; типовые правила эксплуатации оборудования; нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; права потребителей; правила охраны труда и пожарной безопасности, правила оказания первой помощи.

В результате обучения продавец продовольственных товаров должен уметь: идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); устанавливать градации качества пищевых продуктов; оценивать качество по органолептическим показателям; распознавать дефекты пищевых продуктов; создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; рассчитывать энергетическую ценность продуктов; производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования; использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование.

3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

месяцы	сентябрь				октябрь				ноябрь				декабрь				январь				февраль					
недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
формы обучения	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У		
месяцы	март				апрель				май				июнь				июль				август					
недели	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
формы обучения	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У	Т	Т	У	У		
Рекомендованные обозначения:													Т - Теоретическое обучение				У - Учебная практика									
												Э - Аттестация				Д - Выпускная квалификационная работа										

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Квалификация: Продавец продовольственных товаров – 3 разряд

Форма обучения: очная/ очно-заочная

Срок обучения: 160 часов (1 месяц)

№ п/п	Наименование разделов, тем	Общая трудоемкость	Теория	Практические занятия	Самостоятельная работа	Промежуточная, итоговая аттестация
1. Теоретическое обучение		76	48	28	-	8
<i>1.1.</i>	<i>Экономический курс</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	-	-	
1.1.1.	Предприятие и предпринимательство в рыночной экономике	2	2	-	-	зачет
<i>1.2.</i>	<i>Отраслевой курс</i>	<i>14</i>	<i>10</i>	<i>4</i>	-	
1.2.1.	Основы законодательства в торговле	2	2	-	-	зачет
1.2.2.	Учет и отчетность, материальная ответственность	6	4	2	-	зачет
1.2.3.	Производственная санитария, основы микробиологии и пищевой гигиены	2	2	-	-	зачет
1.2.4.	Основы психологии, профессиональной этики и эстетики в торговле	4	2	2	-	зачет
<i>1.3.</i>	<i>Специальный курс</i>	<i>60</i>	<i>36</i>	<i>24</i>	-	
1.3.1.	Организация торговли	14	14	-	-	диф. зачет
1.3.2.	Основы товароведения продовольственных товаров	26	14	12	-	диф. зачет
1.3.3.	Торговая техника и оборудование	20	8	12	-	диф. зачет
2. Практическое обучение		80	4	28	48	
2.1.	Инструктаж по охране труда и пожарной безопасности в организации. Правила внутреннего трудового распорядка	4	4	-	-	-
2.2.	Практика продажи продовольственных товаров	28	-	28	-	-
2.3.	Самостоятельное выполнение работ в должности продавца продовольственных товаров	48	-	-	40 8	

	Квалификационная (пробная) работа					диф. зачет
	Консультации	2	2	-	-	
	Квалификационный экзамен	2	-	-	2	экзамен
	Итого:	160	54	56	50	

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Программа предусматривает теоретическое и практическое обучение, самостоятельную работу, промежуточную и итоговую аттестацию.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Раздел 1.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ

1.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КУРС

ТЕМА 1.1.1. ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Понятие и функции предпринимательства. Классификация предпринимательства по формам собственности, по охвату территории, по распространению на различных территориях, по составу учредителей, по численности персонала и объему оборота, по темпам роста и уровню прибыльности, по степени использования инноваций. Виды предпринимательства. Задачи государства и Свердловской области по формированию социально ориентированной рыночной экономики. Осуществление предпринимательской функции при ведении бизнеса в современной России. Особенности предпринимательской деятельности в Свердловской области.

1.2. ОТРАСЛЕВОЙ КУРС

ТЕМА 1.2.1. ОСНОВЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ТОРГОВЛЕ

Документы, регулирующие отношения в торговле

Законодательные акты, регулирующие отношения в торговле. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров по количеству и качеству. Материальная ответственность работников торговых предприятий. Федеральный закон «О защите прав потребителей». Ответственность изготовителя, исполнителя. Продавца. Государственная и общественная защита прав потребителей. Органы контроля.

Вопросы трудового законодательства

Трудовой кодекс: порядок приема на работу, трудовой договор, общие основания прекращения трудовых отношений; правовое регулирование дисциплины труда. Основания прекращения трудового договора по инициативе работника, работодателя. Дисциплинарная ответственность.

ТЕМА 1.2.2. УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ, МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Общая характеристика учета и требования, предъявляемые к нему. Виды учета и применяемые учетные измерения. Основы ценообразования и контроль соблюдения розничных цен. Документальное оформление товарных операций. Понятие о первичных документах по товарным операциям, их назначение. Реквизиты, правила их составления, требования, предъявляемые к их оформлению, правила исправления ошибочных записей; документооборот. Порядок документального оформления приемки товаров и порядок их оприходования в магазине. Документальное оформление продаж товаров; внутреннего перемещения товаров и отпуска их в мелкорозничную сеть. Документальное оформление товарных потерь от боя. Документальное оформление приемки и возврата тары. Ответность материально-ответственных лиц в розничном предприятии. Система материальной ответственности.