

# АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

## ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

по овладению рабочей профессией

17353 «Продавец продовольственных товаров»;

17351 «Продавец непродовольственных товаров»

**Семестр:** 4

**Количество часов:** 216

**Промежуточная аттестация:** дифференцированный зачет

**Место практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ):**

Производственная практика по овладению рабочей профессией 17353 «Продавец продовольственных товаров»; 17351 «Продавец непродовольственных товаров» включена в профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» учебного плана специальности 38.02.05 *Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров* и базируется на знаниях и умениях, полученных в результате освоения профессионального модуля.

Производственная практика по овладению рабочей профессией 17353 «Продавец продовольственных товаров»; 17351 «Продавец непродовольственных товаров» предшествует изучению дисциплин профессионального модуля ПМ 02. Организация проведения экспертизы и оценки качества товаров, а именно: «Оценка качества товаров и основы экспертизы продовольственных товаров» и «Оценка качества товаров и основы экспертизы непродовольственных товаров».

**Цели и задачи практики:**

**Целью** практики является комплексное освоение обучающимися профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, приобретение необходимых умений и опыта практической работы.

**Задачами** производственной практики являются:

- закрепить теоретические знания, полученные в результате изучения дисциплин профессионального модуля: выполнение работ по профессии: продавец продовольственных товаров, выполнение работ по профессии: продавец непродовольственных товаров;
- приобрести практические навыки по организации и проведению приемки товаров по количеству и качеству, размещению на хранение, подготовки к продаже и реализации продовольственных и непродовольственных

товаров, изучению спроса и формированию ассортимента, оформлению необходимой документации.

### **Содержание программы практики:**

Знакомство с торговой организацией: типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с видами торгового оборудования и инвентаря, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода.

Анализ факторов, влияющих на спрос. Определить степень удовлетворения покупателей ассортиментом товаров, имеющихся в магазине (проведение опроса, наблюдения, регистрации объема продаж). Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений разных товаров.

Ознакомление с заключенными договорами. Проверка их правильного составления в соответствии с Гражданским Кодексом РФ (ч.2). Контроль за выполнением условий договора. Составление заявок и заказов на поставку товаров (по заданию товароведов) и доведение их до поставщиков.

Выявление и/или подготовка претензий к поставщикам при условии невыполнения договоров. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров.

Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п.

Осмотр внешнего вида тары, упаковочных, перевязочных или укупорочных материалов. Отбраковка товаров с нарушенной упаковкой.

Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.

Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов.

Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.

Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).

Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.

**В результате прохождения практики** обучающийся должен обладать следующими общекультурными и профессиональными компетенциями: ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-6, ОК-8, ПК-1.1, ПК-2.1

### **Образовательные технологии:**

**Круглый стол.** Позволяет включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

**Автоматизированное взаимодействие с обучающимися.** Использование возможностей социальных сетей для передачи информации обучающимся; проверка индивидуальных заданий и консультирование посредством e-mail.

**Облачные технологии.** Передача информации обучающимся и организация их работы; консультирование посредством ЭМК.

**Составитель:** Федоренко Е.А., кафедра коммерческого товароведения