

МОУ Отрадновская сош
ГПОАУ ЯО Угличский аграрно-политехнический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Директор МОУ Отрадновская СОШ
Хорошулина И.Н.
« » 2020 г.



УТВЕРЖДАЮ
Директор ГПОАУ ЯО Угличский
аграрно-политехнический колледж
Чучин Е.Р.
« » 2020 г.



Дополнительная
общеобразовательная программа
«Основы подготовки по профессии «Продавец»
на 2020-21 уч.г.

Срок реализации : ноябрь-декабрь 2020

Возраст обучающихся: 14-15 лет

Количество часов по программе: 16

Направленность: социально-педагогическая

Автор программы: Ладыгина А.В.

Руководитель кружка: Ладыгина А.В.

Углич
2020

МОУ Отрадновская сош
ГПОАУ ЯО Угличский аграрно-политехнический колледж

УТВЕРЖДАЮ
Директор МОУ Отрадновская СОШ
_____Хорошулина И.Н.
«_____»_____ 2020 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГПОАУ ЯО Угличский
аграрно-политехнический колледж
_____Чучин Е.Р.
«_____»_____ 2020 г.

Дополнительная
общеобразовательная программа
«Основы подготовки по профессии «Продавец»
на 2020-21 уч.г.

Срок реализации : ноябрь-декабрь 2020

Возраст обучающихся: 14-15 лет

Количество часов по программе: 16

Направленность: социально-педагогическая

Автор программы: Ладыгина А.В.

Руководитель кружка: Ладыгина А.В.

Углич
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Учебно-тематический план	5
3. Содержание изучаемого курса	6
4. Методическое обеспечение и условия реализации программы	7
5. Список литературы	8

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа реализуется на базе ГПОАУ ЯО Угличский аграрно-политехнический колледж.

1.1. Дополнительная общеобразовательная предпрофессиональная программа «Основы подготовки по профессии «ПРОДАВЕЦ» направлена на профессиональную ориентацию обучающихся, создание и обеспечение условий для личностного развития, профессионального самоопределения и творческого труда.

1.2 Цели и задачи курса

Целью освоения данной программы является приобретение первоначального практического опыта по профессии «Продавец».

Задачи:

- 1) Дополнить теоретические знания о профессии практическим аспектом
- 2) Дать первоначальные представления, умения и навыки профессии
- 3) Помочь обучающимся в самоопределении в выборе профессии

Потребности людей в качественном обслуживании на предприятиях оптовой и розничной торговли должны удовлетворяться путем повышения знаний и умений обслуживающего персонала, оснащения предприятий максимально удобным оборудованием, четкой организацией бесконтактного обслуживания.

Применение новых видов торгового оборудования позволяют не только обеспечить сохранность продуктов питания, но и гарантировать безопасность реализуемых товаров для потребителя. Методы контроля качества товаров соответствуют требованиям современной экономики.

1.3 Требования к уровню освоения содержания программы:
В результате изучения курса обучающиеся должны:

Уметь:

- проводить подготовку рабочего места;

- заполнять первичные документы при поступлении и отгрузке товара;
- взвешивать товар;
- пользоваться контрольно-кассовые машины.

Знать:

- принципы штрих-кодирования товаров;
- условия хранения продуктов;
- оборудование и средства, применяемые в торговле.

1.4 Количество часов на освоение программы - 16 часов.

1.5. Категория обучающихся: обучающиеся (как девочки, так и мальчики) 8 классов (в том числе с ОВЗ).

1.6. Условия реализации. Занятия проводятся на базе ГПОАУ ЯО Угличский аграрно-политехнический колледж 1 раз в неделю. Продолжительность занятия в день 2 часа.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование темы	теория	практика
1. Содержание труда работников торгового предприятия. Должностные инструкции	1	
1. Продажа продовольственных товаров	1	2
2. Основы товароведения	1	1
3. Управление и формирование торговых запасов	1	1
4. Денежная система РФ	2	
5. Весоизмерительное оборудование	0	2
6. Контрольно-кассовые машины (ККМ).	0	2
7. Торговое оборудование и инвентарь	0	2
Итого:		16

3. СОДЕРЖАНИЕ ИЗУЧАЕМОГО КУРСА

1. Содержание труда работников торгового предприятия.

Должностные инструкции

Содержание труда работников торгового предприятия. Должностные инструкции. Трудовой договор.

2. Продажа продовольственных товаров

Организация продажи товаров. Основные правила продажи товаров. Формы и методы обслуживания покупателей

Идентификация продовольственных товаров различных групп и их классификация (группы, подгруппы, виды).

Продажа хлеба из пшеничной и ржаной муки, сдобных и диетических изделий, бараночных изделий и сухарей

Продажа муки и круп.

Продажа макаронных изделий.

Продажа дрожжей, пищевых концентратов, крахмала, сахара.

Продажа растительных масел и жиров

Продажа чая и кофе, пряностей и приправ.

Продажа плодов и овощей

Продажа кондитерских изделий, какао-порошка, шоколада, конфет,

Продажа молока, кисломолочных товаров и сыра, молочных консервов

Продажа мяса, субпродуктов, мясных товаров и консервов

Продажа рыбы, рыбных полуфабрикатов, консервов и морепродуктов

Качественное обслуживание покупателей. Предоставление консультаций о качестве и пищевой ценности продовольственных товаров, их вкусовые особенности и состав.

3. Основы товароведения

Химический состав, особенности пищевой ценности пищевых товаров.

Расчёт энергетической ценности продуктов.

Особенности маркировки продовольственных товаров.

Анализ упаковки продовольственных товаров. Достоверность информации.

Кодирование товаров. Штрих – код.

Расшифровка штрих-кода на упаковке продовольственных товаров.

4. Управление и формирование торговых запасов

Оформление сопроводительных документов поставки. Заявка, Товарная накладная (форма №132 от 25.12.98), Счет-фактура (Форма №1137 от 26.11.2011), Товарно – транспортная накладная (форма №1-Т от 28.11.97 №78)

5. Денежная система РФ

Денежная система РФ.

Подлинности денежных банкнот. Степени защиты денежных купюр (водяные знаки, перфорация, микро-изображения и текст, волокна, теснение)

Подлинности денежных банкнот. Степени защиты денежных купюр (RIPP, OVM1, POLE, инфракрасная и магнитная защита).

6. Весоизмерительное оборудование

Весоизмерительное оборудование. Классификация, назначение, типы весов, условия эксплуатации.

Меры измерения продовольственных товаров. Отработка взвешивания на весоизмерительном оборудовании.

Основные правила взвешивания продовольственных товаров.

Отработка взвешивания на весоизмерительном оборудовании, определение веса и стоимости сыпучих товаров.

7. Контрольно-кассовые машины (ККМ).

Контрольно кассовые машины (ККМ). Устройство и принцип работы, виды, классификация, функциональные возможности.

Кассовый режим. Ввод стоимости товара с клавиатуры. Выполнение простейших расчетных операций с потребителями

Кассовый режим. Выполнение стоимости товара по цене и количеству.

Определение стоимости весовых товаров в кассовом режиме.

Аннулирование и возврат последней покупки.

Промежуточный итог и повтор последней покупки.

Ввод процентной скидки (надбавки).

Вычисление сдачи в кассовом режиме ККМ

8. Торговое оборудование и инвентарь

Холодильное оборудование. Классификация, технические возможности и характеристики.

Подбор холодильного оборудования для различных групп продовольственных товаров.

Правила техники безопасности, эксплуатации и ухода за холодильным оборудованием.

Технические условия расположения холодильного оборудования.

Рекламное оборудование магазина, классификация, виды.

Сканирующее оборудование, принцип работы, классификация и функциональные возможности.

Оборудование для предотвращения краж, классификация, виды, принцип работы

Дополнительные приспособления и инструменты в торговом процессе для отбора продовольственных товаров потребителями

Дополнительные приспособления и инструменты в торговом процессе для приема и подготовки к продаже различных групп продовольственных товаров

4. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Оборудование:

- инструктивный материал;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства:

Весы, ККМ, аппарат для проверки купюр.

4.2 Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности

Обучающиеся обязаны строго соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности.

5. Формы подведения итогов обучения: деловая игра. Выдача сертификата о прохождении обучения по программе.

6. Оценивание результатов обучения в ходе деловой игры.

№	критерий	балл
1	Организация продажи товаров. Основные правила продажи товаров. Формы и методы обслуживания покупателей	1
2	Идентификация продовольственных товаров различных групп и их классификация (группы, подгруппы, виды).	1
3	Качественное обслуживание покупателей. Предоставление консультаций о качестве и пищевой ценности продовольственных товаров, их вкусовые особенности и состав.	2
4	Расшифровка штрих-кода на упаковке продовольственных товаров.	2
5	Оформление сопроводительных документов поставки.	2
6	Определение подлинности денежных банкнот.	1
7	Навык взвешивания на весоизмерительном оборудовании.	2
8	Работа с контрольно-кассовым оборудованием	2

7. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дубцов Г.Г Товароведение продовольственных товаров: учебник – 5-е издание, стереотипное. – М.: Издательский центр «Академия», 2014-332с.
2. Матюхина З.П. Товароведение пищевых продуктов: учебник – 6-е издание, стереотипное. – М.: Издательский центр «Академия», 2015-336с.
3. Л.М Коснырева, В.И Криштафович, В.М Позняковский. Товароведение и экспертиза мяса и мясных товаров. – 4-е издание, стереотипное. – М.: Издательский центр «Академия», 2008-320с.