

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА
программы курса предпрофильной подготовки
основного набора 2019

1.	Наименование организации-организатора программы КПП	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Самарский государственный колледж сервисных технологий и дизайна»
2.	Наименование программы КПП	Продажа продовольственных товаров
3.	Год начала реализации программы КПП	2019
4.	Автор(ы) программы КПП (ФИО полностью и должность)	Коломенцева Наталья Александровна, зав. отделением общественного питания Головачева Ирина Геннадиевна, преподаватель
5.	УГС базовой профессии/ специальности программы (№ и наименование по перечням профессий/ специальностей/ направлений подготовки профессионального образования)	38.00.00 Экономика и управление
6.	Уровень профобразования для базовой профессии/специальности программы (СПО, СПО/ВО, ВО)	СПО
7.	Аннотация (не более 750 знаков (с пробелами))	<p>Курс позволяет учащимся получить представление о значимости торговли для общества и раскрывает особенности профессий в области организации процесса продажи товаров: продавец продовольственных товаров, кассир торгового зала.</p> <p>Обучающиеся смогут получить подробную информацию о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты торговли, о востребованности профессии на региональном рынке труда, а также о требованиях, предъявляемых к специалистам данной профессиональной сферы.</p>
8.	Количество страниц программы КПП (включая приложения)	11

**Таблица категорий учащихся
по заболеваниям, для которых предназначена программа**

№	Категории учащихся по заболеваниям	«+»	Для пп. 2-8 указать допустимые расстройства	Форма организации: ОО, ОС, Д
1.	здоровые дети	+		ОО
2.	с психическими заболеваниями	-		
3.	с заболеваниями нервной системы	-		
4.	с задержкой психического развития	-		
5.	с ортопедотравматологическими заболеваниями	-		
6.	с заболеваниями органа зрения	-		
7.	с заболеваниями уха и горла	-		
8.	с соматическими заболеваниями	-		

Министерство образование и науки Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Самарский государственный колледж сервисных технологий и дизайна»

УТВЕРЖДЕНО
Председатель Экспертного совета

_____ М.В. Горбунова
31.08.2019 г.

УТВЕРЖДЕНО
приказом директора ГБПОУ СГКСТД

_____ Т.А.Санникова
от 27.09.2019 г. №70-дпо

**Программа курса предпрофильной подготовки
обучающихся 9 классов
«ПРОДАЖА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»
Срок реализации – 11 часов**

Автор – составитель:
Коломенцева Н.А.,
зав. отделением общественного питания ГБПОУ СГКСТД
Головачева И.Г.,
преподаватель ГБПОУ СГКСТД

Самара, 2019г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Предлагаемый курс разработан для обучающихся 9 классов общеобразовательных организаций в рамках предпрофильной подготовки для специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества продовольственных товаров.

Курс позволяет обучающимся получить представление о значимости торговли для общества и раскрывает особенности профессии в области организации процесса продажи товаров. Профессия продавца является самой востребованной в России.

Программа курса позволяет ознакомиться с особенностями профессиональной деятельности таких профессий, как продавец продовольственных товаров, кассир торгового зала, более подробно узнать о востребованности рабочей профессии специалистов торговли и об области их трудоустройства.

Обучающиеся смогут иметь представление о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты отрасли торговли.

Базовые общеобразовательные предметы для освоения специальности - математика.

ЦЕЛИ и ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ КУРСА

Цели программы курса:

- информирование обучающихся о профессии продавец продовольственных товаров;
- ознакомить с основными этапами процесса продажи товаров, работы на торговом оборудовании, товароведными характеристиками основных продовольственных товаров;
- формирование у обучающихся базовых знаний и умений по профессии продавца продовольственных товаров.

Задачи программы курса:

- сформировать знания о торговле, как о важной форме человеческой деятельности, знания об основах трудовой культуры;
- ознакомить с организацией процесса продажи продовольственных товаров;
- ознакомить обучающихся с торговым оборудованием, используемым при продаже продовольственных товаров;
- дать возможность на практических занятиях поработать с различными видами натуральных образцов продовольственных товаров, определять их отличительные особенности.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ и ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ОТБОРА СОДЕРЖАНИЯ

В содержание курса включены следующие виды знаний:

- общие сведения о процессе продажи продовольственных товаров;
- потребительские свойства различных групп продовольственных товаров
- классификация и ассортимент продовольственных товаров;
- требования к качеству продовольственных товаров.

В содержании курса представлены следующие виды деятельности обучающихся:

- коммуникативная;
- репродуктивная деятельность;
- выполнение практических работ.

Основанием для отбора содержания курса служат следующие критерии:

- перспективность развития предприятий торговли;

- востребованность специалистов в области торговли;
- использование отобранного материала для развития интереса к будущей профессии.

Методы, формы и средства обучения:

- методы и приемы: наглядный метод; лекции, практические и теоретические занятия;
- организационные формы: теоретические занятия, практические занятия;
- средства обучения: мультимедийная система, проектор, электронные весы, контрольно-кассовые машины.

**ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ
ПРОГРАММЫ КУРСА**

В результате обучения обучающиеся будут знать (понимать):

- разновидность ассортимента продовольственных товаров;
- контроль качества образцов продовольственных товаров
- содержание технологии продажи продовольственных товаров
- оборудование, связанное с продажей продовольственных товаров.

В результате обучения обучающиеся будут уметь:

- различать этапы продажи продовольственных товаров
- определять основные характеристики и качество продовольственных товаров;

Формы контроля освоения курса:

Формы текущего контроля: промежуточные результаты выполнения практической работы.

Форма итогового контроля: защита практической работы.

СПЕЦИФИКА ПРОГРАММЫ

Количество участников одной группы должно быть не более 12 человек.

Для практических занятий у обучающихся должны быть натуральные образцы продовольственных товаров для определения товароведных характеристик, расшифровки маркировки, взвешивания, проведения стоимости через контрольно-кассовую машину, калькуляторы, кассовые ленты.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Разделы, темы	Всего часов	В том числе		Форма контроля преподавателя
			Теоретические занятия	Практические занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Раздел 1. Введение в специальность	2	2	-	-
1.1	Тема 1. История развития торговли.	1	1	-	Беседа
1.2	Тема 2. Организация процесса продажи продовольственных товаров.	1	1	-	Беседа
2.	Раздел 2. Технология продажи продовольственных товаров	7	2	5	-
2.1	Тема 1. Потребительские свойства продовольственных товаров.	2,5	1	1,5	Практическая работа
2.2	Тема 2. Подготовка основных групп продовольственных товаров к продаже	1,5	0,5	1	Практическая работа
2.3	Тема 3. Порядок продажи отдельных групп продовольственных товаров	3	-0,5	2,5	Практическая работа
3.	Раздел 3. Подведение итогов	2	-	2	-
3.1	Тема 1. Презентация работ	1	-	1	Защита практических работ
3.2	Тема 2. Круглый стол «Как я вижу себя в профессии»	1	-	1	
Итого		11	4	7	

ПРОГРАММА КУРСА «Продажа продовольственных товаров»

Раздел I. Раздел 1. Введение в специальность (2 час).

Тема 1. История торговли (1 час).

Перспективы развития и задачи торговли. Основные понятия и термины «товар», «покупатель», «предприятие торговли», «товародвижение».

Характеристика профессии продавец: особенности, компетенции, возможности обучения и трудоустройства.

Экскурсия в «Музей торговли»

Форма занятия: Урок-презентация «История торговли»

Тема 2. Организация процесса продажи продовольственных товаров. (1 час).

Сведения об организации процесса продажи продовольственных товаров, основных этапах. Закон о защите прав потребителей; правила охраны труда. Контроль качества продовольственных товаров

Форма занятия: Урок-презентация «Этапы продажи продовольственных товаров»

Раздел II. Содержание специальности (7 час).

Тема 1. Потребительские свойства продовольственных товаров. (1 час).

классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; особенности пищевой ценности пищевых продуктов. Ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров. Определение товароведных характеристик образцов продовольственных товаров. Подсчет калорийности.

Форма занятия: урок – презентация «Классификация и основной ассортимент продовольственных товаров», практическая работа.

Практическая работа № 1 Приобретение практических навыков при работе с натуральными образцами продовольственных товаров

Тема 2. Подготовка основных групп продовольственных товаров к продаже (1,5 часа).

Виды упаковки продовольственных товаров. Маркировка. Факторы, влияющие на сохранность продовольственных товаров. Обучающиеся самостоятельно расшифровывают маркировку на образцах товаров, определяют значение информационных знаков.

Форма занятия: Урок-презентация «Виды упаковок продовольственных товаров», практическая работа

Практическая работа № 2 «Расшифровка маркировки образцов продовольственных товаров»

Тема 3. Порядок продажи отдельных групп продовольственных товаров (2,5 часа).

В соответствии с Законом «О защите прав потребителей» решать производственные задачи. Весы, порядок взвешивания. Обучающиеся производят взвешивание образцов товаров на электронных настольных весах и определяют массу отвеса.

Назначение основных узлов контрольно-кассовой машины. Порядок работы на контрольно-кассовой машине.

Выполнение проведения покупок через контрольно-кассовые машины.

Форма занятия: Урок – презентация «Виды контрольно-кассовых машин», практическая работа

Практическая работа № 3 «Взвешивание товаров на электронных настольных весах»

Практическая работа № 4 «Проведение покупок через контрольно-кассовые машины»

Раздел III. Подведение итогов (2 час).

Тема 1. Ситуационные задачи (1час).

Обучающиеся ситуационные заданные по продаже продовольственных товаров.

Форма занятия: практическая работа

Практическая работа № 5 «Решение ситуационных задач»:

- определение потребительских свойств образцов непродовольственных товаров;
- расшифровать содержание маркировки на образце товара;
- взвешивание товара на электронных весах;
- проведение через кассовую машину стоимость покупки.

Тема 2. Круглый стол «Перспективы профессии продавца» (1час).

Мини-лекция и семинар с элементами дискуссии. Анкетирование с целью анализа отношения обучающихся к профессии в области торговли.

Форма занятия: Семинар с элементами дискуссии «Перспективы профессии продавца»

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ и ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Специализированные помещения: учебно-производственные мастерские
2. Перечень мультимедиа-разработок: презентации:
 - История торговли
 - Этапы продажи продовольственных товаров
 - Классификация и основной ассортимент продовольственных товаров.
 - Виды упаковок продовольственных товаров
 - Виды контрольно-кассовых машин.
3. Перечень необходимого оборудования: настольные электронные весы, контрольно-кассовые машины, мультимедийная система, проектор
4. Перечень дидактических материалов: раздаточный материал по расшифровке маркировки продовольственных товаров.

Список литературы

1. Гранаткина, Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учебное пособие [Текст] / Н.В. Гранаткина. - М.: Academia, 2018. - 384 с.
2. Григорян, Е.С. Товароведение: Учебное пособие [Текст] / Е.С. Григорян. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с.
3. Криштафович, В. И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров [Текст] учебное пособие [Текст] / В. И. Криштафович. – М.: Дашков и К, 2013. – 592с.
4. Матюхина, З.П. Товароведение пищевых продуктов: Учебник [Текст] / З.П. Матюхина. - М.: Academia, 2016. - 207 с.
5. Парфентьева, Т.Р. Оборудование торговых предприятий: Учебник для начального профессионального образования [Текст]/ Т.Р. Парфентьева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова. - М.: ИЦ Академия, 2012. - 224 с.
6. Райкова, Е. Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Текст] учебник / Е. Ю. Райкова. – М.: Дашков и К, 2017. – 412с
7. Учеба.ру [Электронный ресурс]:многопред. научный журнал/ 2013 г./ Режим доступа к журналу: www.ucheba.ru
8. ru.wikipedia.org/wiki/Розничная_торговля
9. ru.wikipedia.org/wiki/Умный_магазин

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ-СОСТАВИТЕЛЕ ПРОГРАММЫ

Наименование программы	Продажа продовольственных товаров
Фамилия	Коломенцева
Имя	Наталья
Отчество	Александровна
Место работы	ГБПОУ СГКСТД
Должность	Заведующий отделением общественного питания
Контактный телефон (мобильный)	8-903-308-53-55
E-mail (личный)	kolomna64@mail.ru

Наименование программы	Продажа продовольственных товаров
Фамилия	Головачева
Имя	Ирина
Отчество	Геннадиевна
Место работы	ГБПОУ СГКСТД
Должность	преподаватель
Контактный телефон (мобильный)	8-917-81-81-815
E-mail (личный)	igolovachewa@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Наименование программы: «Продажа продовольственных товаров»

Наименование организации: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Самарский государственный колледж сервисных технологий и дизайна»

Авторы – составители:

1. Коломенцева Наталья Александровна
2. Головачева Ирина Геннадиевна

Курс позволяет учащимся получить представление о значимости торговли для общества и раскрывает особенности профессий в области организации процесса продажи товаров: продавец продовольственных товаров, кассир торгового зала.

Обучающиеся смогут получить подробную информацию о том, какими профессиональными качествами и компетенциями должны обладать специалисты торговли, о востребованности профессии на региональном рынке труда, а также о требованиях, предъявляемых к специалистам данной профессиональной сферы.