



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
17353 «ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

Организация-разработчик: БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»

Разработано: Литвинова О. Б. - преподаватель

Рассмотрено: На заседании педагогического Совета
Протокол №1 от 11 августа 2017 года

Согласовано:

Председатель МК экономических,
бухгалтерских и технологических дисциплин
протокол №1 от 30.08.2017

А.И. Митенева

Вологда
2017

Пояснительная записка

Программа «Продавец продовольственных товаров» предназначена для слушателей программы профессиональной подготовки «Продавец продовольственных товаров».

Программа устанавливает знания, необходимые для получения профессиональных умений и навыков.

«Продавец продовольственных товаров» как программа профессиональной подготовки раскрывает вопросы организации и технологии торговли в оптовом и розничном звене в процессе товародвижения.

При обучении по данной программе слушателей знакомят с основами товародвижения, организацией и технологией торговли, складскими операциями, государственным регулированием торговой деятельности, управлением торгово-технологическими процессами, классификацией, назначением, устройством и принципами работы отдельных видов торгового оборудования, товароведением продовольственных товаров.

При изложении программы преподаватель уделяет особое внимание вопросам совершенствования технологии розничной продажи товаров, наиболее прогрессивным методам торговли, применению средств информации и рекламы, показывает их социально-экономическое значение, основам организации труда продавца, основываясь на передовом опыте работы розничных торговых предприятий.

При изложении учебного материала используется информация о новейших достижениях науки и техники в области технического оснащения торговых организаций современным оборудованием.

Изложение тем курса базируется на передовом опыте работы торговли.

При изложении учебного материала преподавателем применяются разнообразные методы обучения (лекции, лабораторно-практические работы, практическое обучение), способствующие сознательному и прочному усвоению изучаемой программы, широко используются учебно-наглядные пособия (плакаты), средства электронного обучения (презентации, фильмы), натуральные образцы товаров, торговое оборудование.

Изучение проводится чередованием изучения теоретического материала и лабораторно-практических занятий.

Особое внимание в процессе изучения программы уделяется самостоятельной работе слушателей, которая способствует углублению профессиональной подготовки, развитию познавательных способностей, умению самостоятельного принятия решений в условиях рыночных отношений.

С целью осуществления контроля знаний предусмотрены различные формы проведения контроля (текстовую, индивидуальную и другие) на теоретических занятиях и составление отчетов о проделанной работе на лабораторно-практических занятиях.

По окончании программы планируется завершающая форма контроля по всем темам в виде квалификационного экзамена.

Цель программы – дать слушателям, ранее не имевших профессии знания о содержании и формах торгово-технологического процесса в розничной торговой сети, об ассортименте продовольственных товаров, видах и условиях эксплуатации торгово-технологического оборудования в торговле.

Задачи программы:

- 1) дать представление о видах и типах розничных торговых предприятий;
- 2) осветить технологический процесс в розничном торговом предприятии;
- 3) научить распознавать ассортиментную принадлежность продовольственных товаров;
- 4) познакомить торгово-технологическим оборудованием;
- 5) рассмотреть психологические аспекты работы продавцов продовольственных товаров.

Процесс освоения программы направлен на формирование следующих компетенций:

ПК 1 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;

ПК 2 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества;

ПК 3 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

ПК 4 Применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения

ПК 5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

После изучения программы слушатели будут:

иметь представления:

- об особенностях профессии продавец продовольственных товаров;
- о работе современных торговых предприятиях;
- о перспективах развития оптовых и розничных торговых предприятий;

знать:

- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию;
- услуги розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

уметь:

- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, использовать противопожарную технику.

Учебный план предполагает объем содержания минимально необходимый в количестве 100 часов и включает 5 модулей.

Содержание программы профессиональной подготовки включает теоретические и лабораторно-практические занятия по следующим модулям:

Модуль 1 – Организация торговли.

Модуль 2 – Товароведение продовольственных товаров.

Модуль 3 – Этика и психология в торговле

Модуль 4 - Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда

Модуль 5 – Производственное обучение

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Программы профессиональной подготовки «Продавец продовольственных товаров»

Цель программы – дать слушателям, ранее не имевших профессии знания о содержании и формах торгово-технологического процесса в розничной торговой сети, об ассортименте продовольственных товаров, видах и условиях эксплуатации торгово-технологического оборудования в торговле.

Категория слушателей: лица, ранее не имеющие профессии.

Количество часов: 100

Форма обучения: очная

Срок обучения: 3 мес

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов			Форма контроля
		всего	в том числе		
			лекций	лаб-пр	
1.	Модуль 1: Организация торговли	24	16	8	Зачет
2.	Модуль 2: Товароведение продовольственных товаров	20	12	8	Зачет
3.	Модуль 3: Этика и психология в торговле	8	6	2	Зачет
4.	Модуль 4: Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда	26	16	10	Зачет
5	Модуль 5: Производственное обучение.	20			Зачет
6	Квалификационный экзамен	2			
Итого:		100	50	28	

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

Модуль 1: Организация торговли (24 часа)

Слушатель должен:

знать:

- краткую характеристику оптовой торговли;
- организацию розничной торговли;
- виды предприятий розничной торговли;
- упаковку и дизайн товаров;
- методы изучения покупательского спроса;
- товароснабжение розничного торгового предприятия;
- организацию торгово-технологического процесса в магазине;
- виды учета;
- понятие и виды материальной ответственности;
- понятие и порядок проведения инвентаризации;
- психологические требования к профессиональным и личностным качествам, необходимых в работе по специальности «Продавец продовольственных товаров»;
- психологию и этику делового общения;
- основные типы поведения людей в конфликтных ситуациях, правила разрешения конфликтов, способы выхода из конфликтных ситуаций.

уметь:

- составлять ассортиментный перечень магазина;
- выявлять спрос на товары;
- составлять заявки на завоз товаров в магазин;
- оформлять отчетную документацию;
- проводить органолептическую оценку продовольственных товаров;
- выполнять кассовые работы по обслуживанию покупателей;
- осуществлять выкладку в торговом зале магазина.

1.1. Розничная и оптовая торговые сети. (4 часа)

Организация оптовой торговли. Краткая характеристика оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий.

Организация розничной торговли. Функции торговли. Виды предприятий розничной торговли. Устройство и планировка магазинов.

Практическая работа № 1 (2 часа)

Ознакомление с технологической планировкой помещений магазина и планировками торговых залов магазина с различными методами продаж товаров.

1.2. Формирование ассортимента и товароснабжения розничной торговой сети. (4 часа)

Факторы, формирующие спрос населения. Виды спроса, их характеристика. Методы изучения покупательского спроса.

Методы регулирования ассортимента товаров в магазине.

Понятие о товародвижении и товароснабжении. Основные требования к рациональной организации товароснабжения торговой сети.

Источники снабжения товарами розничной торговой сети.

Формы и методы товароснабжения торговой сети. Централизованная доставка товаров, ее сущность и преимущества перед децентрализованной доставкой.

Графики и маршруты доставки.

Правила и техника укладки и погрузки товаров. Товарные потери при перевозке и пути их снабжения.

Практическая работа № 2 (2 часа)

Ознакомление с документами изучения покупательского спроса в магазине.

1.3. Технологические процессы на розничных торговых предприятиях. (4 часа)

Организация торгово-технологического процесса в магазине: приемка по количеству и качеству, хранение товаров в магазине, товарные потери, подготовка товаров к продаже, размещение, выкладка товаров в торговом зале и организация рабочего места продавца. Правила работы предприятий розничной торговли. Торговое обслуживание. Дополнительные услуги.

1.4. Основы мерчандайзинга. (2 часа)

Значение и методы мерчандайзинга.

Факторы, влияющие на выбор покупателя.

Фирменный стиль.

Параметры расположения товаров и оборудования. Выкладка товаров.

Практическая работа № 3 (2 часа)

Работа с плохо продающимся товаром.

1.5. Тара и тарные операции. Учет и отчетность. (2 часа)

Основные понятия о таре и упаковке. Функции упаковки. Основные их виды и характеристика.

Требования к таре и упаковке. Маркировка тары и упаковки.

Операции товарооборота.

Характеристика учета, его виды. Учет кассовых операций. Учет товарных операций: товаросопроводительные документы (виды, содержание), доверенность (оформление, реквизиты), сертификаты, товарный отчет (правила заполнения), уценка и списание товаров ненадлежащего качества (документы на списание, правила списания). Материальная ответственность: виды и формы, их краткая характеристика. Инвентаризация товарно-материальных ценностей (понятие, задачи, виды, порядок проведения).

Практическая работа № 4 (2 часа)

Оформление отчетной документации.

Модуль 2: Товароведение продовольственных товаров (20 часа)

Слушатель должен:

знать:

- товароведную характеристику зерна, муки, крупы и крупяных концентратов;

- товароведную характеристику хлеба и хлебобулочных изделий, бараночных, сухарных и макаронных изделий;
- товароведную характеристику плодов, овощей и продуктов их переработки;
- товароведную характеристику сахара, меда, крахмала, кондитерских изделий;
- потребительские свойства и товарную характеристику вкусовых товаров;
- товарную характеристику пищевых жиров;
- товарную характеристику яиц и яичных товаров;
- потребительские свойства и товарную характеристику молока и молочных продуктов;
- товароведную характеристику мяса и мясных товаров;
- товароведная характеристика рыбных товаров.

уметь:

- оценивать качество хлеба и хлебобулочных изделий;
- оценивать качество плодов и овощей;
- оценивать качество молока и молочных товаров;
- оценивать качество мяса и мясных товаров;

1.1. Зерномучные товары (2 часа)

Понятия, классификация, ассортимент, показатели качества, хранение, фальсификация.

Хлеб и хлебобулочные изделия, бараночные, сухарные макаронные изделия: ассортимент, показатели качества, условия и сроки хранения, фальсификация.

Лабораторно-практическая работа № 1 (2 часа)

Органолептическая оценка хлеба и хлебобулочных изделий.

1.2. Плодоовощные товары и кондитерские изделия (2 часа)

Плодоовощные товары и грибы: общие сведения, пищевая ценность, товарное качество, упаковка, маркировка, условия транспортирования, классификация плодоовощные товаров, фальсификация.

Сахар, мед, крахмал, кондитерские изделия: ассортимент, показатели качества, пищевая ценность, фальсификация.

Лабораторно-практическая работа № 2 (2 часа)

Органолептическая оценка кондитерских изделий.

1.3. Вкусовые, яичные товары и пищевые жиры (2 часа)

Вкусовые товары: общие сведения, классификация, ассортимент, показатели качества, транспортирование и хранение, фальсификация.

Пищевые жиры: ассортимент, показатели качества, дефекты, фальсификация.

Яйца и яичные товары: пищевая ценность яиц, показатели качества, упаковка, маркировка, транспортирование. Условия и сроки хранения. Технический брак яиц.

Лабораторно-практическая работа № 3 (2 часа)

Органолептическая оценка вкусовых товаров.

1.4. Молоко и молочные товары (2 часа)

Нормы потребления, ассортимент, показатели качества, хранение, дефекты, фальсификация.

Практическая работа № 3 (2 часа)

Органолептическая оценка молока и молочных товаров.

1.5. Мясо и мясные товары (2 часа)

Классификация, показатели качества, нормы потребления, условия и сроки хранения, фальсификация.

1.6. Рыба и рыбные товары (2 часа)

Нормы потребления, классификация, ассортимент, показатели качества, условия и сроки хранения, фальсификация.

Модуль 3: Этика и психология в торговле (8 часов)

1.1. Психологические требования к профессии «Продавец продовольственных товаров» (2 часа)

Общее представление о современных требованиях к профессии «Продавец продовольственных товаров». Функциональные обязанности продавца. Специфика его работы.

Психологические требования к профессии «Продавец продовольственных товаров».

Основные профессиональные качества и их характеристики: профессиональные навыки, организаторские способности, ответственность, надежность, инициативность и др.

Основные личностные качества и их характеристики: коммуникабельность, артистизм, доброжелательность, новаторство и др.

1.2. Основы профессиональной этики и делового этикета (2 часа)

Понятие об этике. История происхождения этики. Профессиональная этика и деловой этикет. Профессиональная этика продавца. Формы и правила поведения продавца на рабочем месте. Способы достижения успеха в построении деловых отношений.

Правила делового этикета в отношении одежды, внешнего вида, манеры общения.

1.3. Психологические аспекты при работе с покупателями (конфликтология) (2 часа)

Понятие конфликта. Противоречия в производственных отношениях и приемы возникновения конфликтных ситуаций различного типа. Объективные причины возникновения конфликтов. Субъективные и социально-психологические причины возникновения конфликтных ситуаций: эмоциональное и физиологическое состояние, низкий культурно-эстетический уровень, индивидуально-психологические особенности.

Способы профилактики конфликтов. Тактические приемы, способствующие снятию конфликтного поведения у партнера по общению. Формирование навыков реагирования на негативные воздействия.

Практическая работа (2 часа)

Модуль 4: Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда. (26 часов)

1.1. Общие сведения о технологическом оборудовании. (2 часа)

Значение технологического оборудования и охраны труда. Общая характеристика и классификация оборудования.

1.2. Немеханическое оборудование. Торговый инвентарь. (2 часа)

Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Мебель торговых залов магазинов, административно- бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций.

Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.

1.3. Подъемно-транспортное и холодильное оборудование. (2 часа)

Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.

Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Торговое холодильное оборудование: типы, характеристика.

1.4. Торговые автоматы и полуавтоматы. Тепловое оборудование. Автомобильный транспорт для торговли. (2 часа)

Оборудования для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Классификация тепловых аппаратов и их структура. Варочное тепловое оборудование. Жарочные тепловые аппараты.

Классификация по назначению и конструкции. Холодильный транспорт. Автомашины – самопогрузчики.

1.5. Измерительное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование. Оборудование для дозировки, фасовки и упаковки. (2 часа)

Измерительное оборудование: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения.

Меры длины, меры объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.

Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Оборудование для маркировки упаковочных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.

Практическая работа № 1 (4 часа)

Приобретение умений эксплуатации весов.

1.6. Оборудование для расчетов и системы защиты товаров (4 часа).

Контрольно-кассовые машины: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККМ.

Электронные ККМ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.

Основные типы эксплуатации ККМ: подготовительный, основной и заключительный.

Подготовка ККМ к работе. Основные правила работы на ККМ. Порядок окончания работы на ККМ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций.

Практическая работа № 2 (4 часа)

Осуществление операций по расчету с покупателями.

Практическая работа № 3 (2 часа)

Выбор торгово-технологического оборудования для работы розничного торгового предприятия.

1.7. Охрана труда (2 часа)

Нормативно-правовая база охраны труда. Организация охраны труда

Правила техники безопасности на производстве.

Обеспечение комфортных условий для трудовой деятельности.

Модуль 5: Производственное обучение (20 часов)

1.1. Ознакомление с предприятием розничной торговой сети (4 часа)

Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, ассортиментом реализуемых товаров, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.

Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений, правилами внутреннего распорядка. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.

Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товароматериальных ценностей и денежных средств.

1.2. Торгово-технологическое оборудование розничной торговой сети (4 часа)

Ознакомление с торговой мебелью, принципами её размещения и правилами ухода.

Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений.

Приобретение навыков эксплуатации торгового холодильного оборудования, подъёмно-транспортного, фасовочно-упаковочного и др. уход за оборудованием. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации.

Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации. Приобретение умений самостоятельной работы на них.

Ознакомление с техническими средствами по обеспечению сохранности товаров и др. материально-технических ценностей.

1.3. Торгово-технологический процесс в магазине. (4 часа)

Овладение основными операциями предрезализационной подготовки товаров с учётом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы, типы, марки и т.п.), распаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных 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. Осуществление выкладки товаров в торговом зале.

1.4. Приемка товаров на розничном торговом предприятии (4 часа)

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приёмке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве, сертификатами соответствия и декларациями соответствия и т. п..

Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.

Оценка качества товаров по органолептическим показателям и установление соответствия требованиям стандартов. Выявление дефектов и отбраковка дефектной продукции.

Проверка сроков годности или хранения продовольственных товаров, их соответствия установленным требованиям. Ознакомление с мероприятиями магазина по стимулированию продаж товаров, срок годности которых близок к окончанию.

Ознакомление с особенностями приёмки товаров разных групп продовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца.

1.5. Продажа товаров (4 часа)

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

Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.

Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, другими навыками отпуска пищевых продуктов.

Приобретение умений и навыков соблюдения условий и сроков хранения товаров, особенно скоропортящихся, в торговом зале. Упаковывание товаров при их отпуске покупателю.

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета «Товароведение продовольственных товаров», «Теоретические основы товароведения».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: 30 рабочих мест, оборудованных ученическими столами и стульями, рабочая зона преподавателя, со средствами, помогающими проведению учебного процесса и обеспечивающими его наглядность (классная доска). Демонстрационно-выставочная зона обучающего свойства в виде стендов, учебно-методический комплекс, инструкционно-технологические карты для проведения лабораторно-практических занятий.

Оборудование кабинета:

1. плакаты;
2. муляжи продовольственных товаров;
3. коллекция приправ и пряностей;
4. лабораторная посуда;
5. приборы для определения качества молока;
6. презентационный материал;
7. раздаточный материал.

Кадровое обеспечение программы профессиональной подготовки

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по программе: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю программы «Продавец продовольственных товаров».

Список основной и дополнительной литературы

к программе профессиональной подготовки «Продавец продовольственных товаров»»»

№ п/п	Наименование модулей, входящих в программу	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной литературы
1	2	4
1.	Модуль 1: Организация торговли	Лебедева О.А. Маркетинговые исследования рынка: Учебник для студентов СПО .- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2009.-192с
2.		Лыгина Н.И. Маркетинг товаров и услуг : Учебник для студентов СПО.- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2008.-240с
3.		Трудовой кодекс РФ.-Новосибирск:Си. Унив. Издательство, 2010.-189с.
4.		Кодекс РФ об административных правонарушениях.-М.: Омега-Л, 2010.-342с.
5.		Мазилкина Е.И. Организация работы магазина.-М.: Дашков и К, 2009.-204с.
6.		Барановский В.А. Продавец: учебное пособие для НПО.- Ростов на Дону: Феникс, 2010.-448с
7.		Организация и технология торговли/ Под ред С.Н. Виноградова: учебник для студентов вузов.-Минск:Высш.шк., 2009.-479с.
8.		Инструкции по приемке товаров народного потребления по количеству и качеству.
9.		Дашков Л. П., Памбухчианц В. К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ⁰ », 2008.
10.		Правила оказания услуг и продажи товаров. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2011.
11.		Бузукова Е. А. Ассортимент розничного магазина: методы анализа и практические советы. – СПб.: Питер, 2008.
12.		Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли (ред. 03.05.2007).
13.		Организация и технология торговли: учеб. Пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / (З. В. Отсочная, Ю. А. Наплёкова, И. И. Чуева, О. Н. Дегтярь). 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013 . -192 с
14.		Модуль 2: Товароведение продовольственных товаров
15.	Отосина В.Н. Практические работы по товароведению продовольственных товаров: учебное пособие.:Ростов на Дону: Феникс, 2010.-288с.	
16.	Тимофеева В.А.Товароведение продовольственных товаров:учебник для студентов СПО.-Ростов на Дону: Феникс, 2009.-480с.	
17.	Товароведение и организация торговли продтоварами: учебник для начального профобразования/Под ред. А.М. Новикова.-М.:Академия, 2010.-480с.	
18.	Микулович Л. С. Товароведение продовольственных товаров: учебник / Л. С. Микулович. – 2-е изд., испр. – Минск: Выш. шк., 2010.	
19.	Тимофеева В. А. Товароведение продовольственных товаров / В. А. Тимофеева. Учебник. Изд-е 6-е, доп. и перер. – Ростов н/Д: Феникс, 2010.	
20.		

21.		Казанцева Н. С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник. – М, 2009	
22.		Чепурной И. П. Идентификация и фальсификация продовольственных товаров: Учебник. – 4-е изд. 2010	
23.		Дубцов Г. Г. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. Учреждений сред. проф. образования / Г. Г. Дубцов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012.-336 с.	
24.	Модуль 3: Этика и психология в торговле	Горянина В.А. Психология общения.- М.: Академия, 2008.-416с.	
25.		Басовский, Л.К. Менеджмент.- М.:ИНФРА-М, 2010.-216с.	
26.		Казначеевская Г.Б. Менеджмент: Учеб. Пособие для студентов СПО.- Ростов-на-Дону:Феникс,2011.-352с.	
27.		Макарова Т.Н. Поведение потребителей:Учебник для студентов СПО.- М.: ФОРУМ-ИНФРА-М,2010.-208с	
28.		Кибанов А.Я.Основы управления персоналом:Учебник.-М.:ИНФРА-М. 2010.-304с.	
29.		Просветов Г.И. Управление качеством. Задачи и решения.-М.: Альфа-пресс,2009.-168с.	
30.		Кибанов А.Я. Этика деловых отношений; учеб для вузов.-М.:ИНФРА-М 2008.-368с.	
31.		Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления.- Ростов н/Дону : Феникс,2010.-416с.(Среднее-профессиональное образование)	
32.		Модуль 4: Техническое оснащение предприятий торговли и охрана труда	Безопасность жизнедеятельности и медицина Катастроф.- Учебник для СПО.-М.:Академия,2009.-320с
33.			Девисилов В. А. Охрана труда: учебник / В. А. Девисилов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: Форум, 2009.
34.	Арустамов Э. А. Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ⁰ », 2010.		
35.	Арустамов Э. А. Техническое оснащение торговых организаций: учеб. Для студ. учреждений сред. проф. образования / Э. А. Арустамов. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 208 стр.		
36.	Кашенко В. Ф., Кашенко Л. В. Торговое оборудование: учебное пособие. – М.: Альфа – М; ИНФРА – М, 2009.		
37.	Чкалова О. В. Торговое предприятие: учеб., доп. пособие / О. В. Чкалова. – М.: Эксмо, 2008.		
38.	Арустамов Э. А. Охрана труда в торговле: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Э. А. Арустамов. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 160 с.		
39.			
40.	Модуль 5 : Производственное обучение	Материалы торгового предприятия	

Полезные ссылки

Консультант Плюс

www.maxi-trade.ru.

www.insurebiz.ru.

www.vologdacsm.ru,

www.volmeat.ru,

www.vmk-vologda.ru,

www.hleb.vcom.ru,

Перечень вопросов для проведения квалификационного экзамена:

1. Условие:

Вы планируете открыть супермаркет продовольственных товаров.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа магазина.
 2. Составить перечень возможных источников закупа товаров.
- Составить перечень услуг предприятия. Объяснить их значение.

2. Условие:

Вы планируете открыть магазин товаров повседневного спроса.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа магазина.
2. Составить перечень возможных источников закупа товаров.
3. Составить перечень дополнительных услуг предприятия. Объяснить их значение.

3. Условие:

Вы планируете открыть комиссионный магазин.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа магазина.
2. Составить перечень возможных источников закупа товаров.
3. Составить перечень дополнительных услуг предприятия. Объяснить их значение.

4. Условие: Вы руководитель оптового предприятия имеете намерение закупить партию фруктов в Краснодарском крае.

Требуется:

1. Какие моменты Вам следует учесть при выборе транспортного средства?
2. Как Вы организуете хранение продукции? Что такое естественная убыль? Какие потери могут возникнуть при хранении и транспортировке фруктов и овощей? Как снизить потери?

5. Условие: Вы руководитель оптового предприятия имеете намерение закупить партию мороженой рыбы в Усть-Кубенском районе Вологодской области.

Требуется:

1. Какие моменты Вам следует учесть при выборе транспортного средства?
2. Как Вы организуете хранение продукции. Что такое естественная убыль? Какие потери могут возникнуть при хранении и транспортировке рыбы? Как снизить потери?

6. Условие:

Вы руководитель оптового предприятия имеете намерение закупить партию чая в Краснодарском крае.

Требуется:

1. Какие моменты Вам следует учесть при выборе транспортного средства?
2. Как Вы организуете хранение продукции. Что такое естественная убыль?
3. Дать характеристику чая, его особенности, виды.
4. Какие товары относятся к группе вкусовых?

7. Условие:

Вы заведующий складом плодоовощной продукции. При приемке картофеля от СХПК «Майский» была обнаружена недостача 2 мешков продукции на сумму 1200 руб.

Требуется:

1. Указать порядок приемки продукции.
2. Составить претензию.

Раскрыть методы хранения картофеля, условия и сроки.

8.Условие: В магазин «Продукты» поступила очередная партия молочных товаров от Вологодского молочного комбината.

Требуется:

1. Описать Ваши действия в данной ситуации.
2. Указать порядок приемки товаров по количеству и качеству.

Раскрыть основные особенности группы молочных товаров: классификация, ассортимент, условия и сроки хранения.

9. Условие:

При планировке торгового зала магазина «Булочная - кондитерская» возникли два альтернативных варианта размещения товарных групп:

Первый вариант – разместить товары повышенного спроса и товары с высокой частотой покупок в конце зала.

Второй вариант – разместить подобные товары в начале зала.

Требуется:

1. Какое решение нужно принять. Ответ аргументируйте. Какие еще факторы Вы будете учитывать при размещении товаров.
2. Указать цели и задачи, которые Вы будете решать как продавец торгового предприятия.

10. Условие:

Вы открываете магазин розничной торговли традиционным способом «Торты» с площадью 600 кв.м.

Требуется:

1. Какие способы привлечения внимания покупателей к товарам и услугам магазина Вы используете для наращивания объема товарооборота.
2. Дать характеристику группы кондитерских товаров, их особенности. Какую планировку торгового зала магазина Вы выберете? Какие задачи она должна решать, каким требованиям удовлетворять?

11. Условие:

Вы руководитель оптового склада по продаже и хранению плодоовощной продукции.

Требуется:

1. Составить перечень источников товароснабжения. Укажите возможные формы и методы доставки товаров в торговую сеть.
2. Дать характеристику Вашего склада. Каким требованиям он должен удовлетворять?

Дать характеристику группе плодоовощных товаров: классификация, ассортимент, условия и сроки хранения.

12. Условие:

Вы планируете открытие нового супермаркета.

Требуется:

1. Какие средства рекламы Вы задействуете для привлечения внимания потребителей к товарам и услугам предприятия.
2. Дать характеристику данного типа предприятия.

В чем значение и сущность типизации предприятий розничной торговли?

13. Условие:

Вы планируете открытие нового магазина продажи товаров по образцам.

Требуется:

1. Дать характеристику данного типа предприятия.
2. В чем значение и сущность типизации предприятий торговли?

Какие средства рекламы Вы задействуете для привлечения внимания потребителей к товарам и услугам предприятия?

14. Условие:

Вы коммерческий директор супермаркета и совместно с поставщиком ОАО «Вологодский мясокомбинат» планируете провести дегустацию продукции.

Требуется:

1. Составить план мероприятий по подготовке к дегустации.
2. Раскрыть сущность и значение подготовки к продаже мясопродуктов.

Какие рекламные средства для увеличения объемов продаж мясопродуктов можно предложить.

15. Условие:

Вы коммерческий директор супермаркета и совместно с поставщиком «вологодская кондитерская фабрика» планируете провести дегустацию продукции.

Требуется:

1. Составить план мероприятий по подготовке к дегустации.
2. Раскрыть сущность и значение подготовки к продаже кондитерских товаров.
3. раскрыть возможные способы размещения и выкладки кондитерских товаров.

16. Условие:

Вы коммерческий директор по продаже безалкогольных напитков.

Требуется:

1. Составить текст приглашения на презентацию-дегустацию нового вида минеральной воды местного источника. Кого Вы пригласите на дегустацию?
2. Как следует подготовить помещение к мероприятию?

Дать характеристику вкусовых товаров: классификация, ассортимент, условия и сроки хранения.

17. Условие:

Вы заведующий продовольственного магазина. При приемке товаров от консервного завода «Витамин» обнаружили, что маркировка 500 банок «Персики в сиропе» не соответствует требованиям стандарта.

Требуется:

1. Составить претензию. Указать какие документы Вы к ней приложите.
2. В какой таре может поступать продукция в предприятия? Требования к таре.

Раскрыть значение маркировки. Требования к ней.

18. Условие:

В продовольственном магазине самообслуживания снизился объем продаж зерномучных товаров.

Требуется:

1. Раскрыть сущность выкладки товаров, ее виды, требования к ней.
2. Предложить рациональную выкладку зерномучных товаров для увеличения покупательского спроса.
3. Указать особенности хранения и продажи зерномучных товаров.

19. Условие:

Вы планирование магазина самообслуживания.

Требуется:

1. Предложить вид планировки торгового зала магазина с учетом специфики данного типа предприятия розничной торговли.
2. Указать необходимые помещения для эффективной работы магазина, их размещения.

Раскрыть особенности работы данного типа розничного торгового предприятия.

20. Условие:

Вы заведующий секции молочных товаров в супермаркете.

Требуется:

1. Раскрыть особенности выкладки данной группы товаров.
 2. Раскрыть особенности условий и сроков хранения молочных товаров.
- Указать мероприятия по увеличению продаж данной группы товаров.

21. Условие:

Вы руководитель розничного предприятия по продаже продовольственных товаров и принимаете на работу администратора торгового зала.

Требуется:

1. Составить должностную инструкцию, изложить требования к администратору торгового зала.
2. Какие формы организации труда работников Вы будете применять?

22. Условие:

Вы руководитель розничного предприятия по продаже продовольственных товаров и принимаете на работу продавца линейного отдела.

Требуется:

1. Составить должностную инструкцию, изложить требования к администратору торгового зала.
2. Какие формы организации труда работников Вы будете применять?

23. Условие:

В продовольственном магазине самообслуживания снизился объем продаж плодоовощных товаров.

Требуется:

1. Предложить мероприятия по повышению продаж.
2. Раскрыть особенности продажи и подготовки к продаже плодоовощных товаров.

Как следует рационально выкладывать товары данной группы.

24. Условие:

В магазин «Продукты» необходимо закупить новое торговое оборудование.

Требуется:

1. Выбрать торговое оборудование для следующих товаров: хлебобулочные изделия, кондитерские, плодоовощные, молочные и мясные товары.

2. Раскрыть особенности подготовки к продаже товаров данных групп.

25. Условие:

Вы планируете открыть предприятие розничной торговли традиционным способом.

Требуется:

1. Выбрать месторасположения предприятия. Какие требования предъявляются к размещению предприятия.

2. Какие документы должны обязательно присутствовать на товары в торговом зале магазине?

3. Какие мероприятия контролируют деятельность магазина?

26. Условие:

В магазине «Продукты» необходимо заменить старое торговое оборудование на новое.

Требуется:

1. Выбрать новое оборудование для следующих групп товаров: вкусовые, зерномучные, мясные, молочные, кулинария.

2. Раскрыть особенности подготовки к продаже и продажи товаров данных групп.

27. Условие:

Вы заведующий супермаркетом. При приемке вино-водочных изделий был обнаружен бой 1 ящика пива.

Требуется:

1. Описать Ваши действия в данной ситуации.

2. Раскрыть особенности приемки по количеству и качеству вино-водочных товаров.

Раскрыть правила продажи вино-водочных изделий, особенности выкладки товаров данной группы.

28. Условие:

В магазине самообслуживания раз в месяц проводится инвентаризация товаров.

Требуется:

1. Раскрыть сущность инвентаризации, ее виды.

2. Какие документы оформляются при проведении инвентаризации?

Описать порядок проведения инвентаризации.