

Министерство образования Тульской области
Государственное профессиональное образовательное учреждение
Тульской области
«Тульский сельскохозяйственный колледж имени И.С. Ефанова»

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор ГПОУ ТО «ТСХК
им. И. С. Ефанова» :
_____ О. А. Готов
« ____ » _____ 2021 г.

Комплект контрольно-оценочных средств
по профессиональному модулю
ПМ.02 Продажа продовольственных товаров
основной профессиональной образовательной программы (ОПОП)
подготовки квалифицированных рабочих и служащих
по профессии
38.01.02 Продавец, контролер-кассир
на базе основного общего образования

Согласовано
на заседании методической комиссии по профилю Сферы обслуживания.

Председатель _____

Протокол № _____ от " ____ " _____ 20 ____ г.

Организация-разработчик:

Государственное профессиональное образовательное учреждение Тульской области «Тульский сельскохозяйственный колледж имени И.С. Ефанова».

Разработчики:

Куршева Ольга Александровна, преподаватель высшей квалификационной категории ГПОУ ТО «ТСХК им. И.С. Ефанова»,

Сомова Светлана Владимировна, преподаватель высшей квалификационной категории ГПОУ ТО «ТСХК им. И.С. Ефанова»,

Кузнецова Светлана Ильинична, мастер производственного обучения высшей квалификационной категории ГПОУ ТО «ТСХК им. И.С. Ефанова».

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Общие положения..... | 4 |
| 1. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке..... | 4 |
| 2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю..... | 7 |
| 3. Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля..... | 7 |
| 4. Оценка по учебной и производственной практике..... | 9 |
| 5. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)... | 14 |
| Приложения..... | 16 |

Общие положения

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности:

Продажа продовольственных товаров и составляющих его профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения ОПОП в целом.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный).

Итогом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности не освоен/ освоен с оценкой «_____».

1. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке

1.1. Профессиональные и общие компетенции

В результате контроля и оценки знаний, умений по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций:

Таблица 1.

| Код | Наименование компетенций |
|---------|--|
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 2. | Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. |
| ОК 3. | Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. |
| ОК 4. | Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. |
| ОК 5. | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6. | Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. |
| ОК 7. | Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. |
| ОК 8. | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). |
| ПК 2.1. | Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. |
| ПК 2.2. | Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. |
| ПК 2.3. | Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. |
| ПК 2.4. | Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. |
| ПК 2.5. | Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. |
| ПК 2.6. | Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. |
| ПК 2.7. | Изучать спрос покупателей. |

Показатели оценки результата освоения профессиональных компетенций.

Таблица 2.

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата |
|--|--|
| ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | <p>Точность определения наличия и правильности оформления необходимых сопроводительных документов перечню, установленному нормативными актами.</p> <p>Точность определения соответствия характеристик поступивших товаров данным транспортным и сопроводительным документам.</p> <p>Правильность определения комплектности и качества товаров по органолептическим показателям в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов.</p> <p>Обоснованность выбора соответствующих документов по оформлению приёмки и соблюдение требований к порядку приёмки.</p> <p>Соблюдение правил техники безопасности.</p> |
| ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. | <p>Скорость и техничность выполнения работ по подготовке товаров к продаже.</p> <p>Правильность выбора последовательности размещения товаров различных групп в торговом зале.</p> <p>Соответствие оформления выкладки товаров правилам и способам выкладки.</p> <p>Соответствие выбора торговой мебели для групп товаров правилам торговли.</p> <p>Соблюдение техники безопасности.</p> |
| ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | <p>Профессиональное обслуживание покупателей, владение профессиональной культурой общения.</p> <p>Точность определения соответствия наименования товара классификационной группировке.</p> <p>Полнота, доступность и достоверность информации потребителю о качестве, пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.</p> <p>Соблюдение техники безопасности.</p> |
| ПК 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. | <p>Соответствие порядка и способов размещения товаров на хранение требованиям рациональности, удобству контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p> <p>Правильность выбора режима хранения товаров различных групп в соответствии с требованиями стандартов.</p> <p>Умение определять качество продукта по органолептическим показателям. Соблюдение техники безопасности.</p> |
| ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования. | <p>Скорость и техничность выполнения подготовки торгового-технологического оборудования к работе.</p> <p>Соответствие приёмов выполняемых работ правилам эксплуатации торгового-технологического оборудования.</p> <p>Соблюдение техники безопасности.</p> |
| ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | <p>Обоснованность выбора действий по контролю сохранности товарно-материальных ценностей на всех этапах торгового-технологического процесса.</p> <p>Своевременность выявления потерь товаров и расхождений фактического наличия товаров с данными учёта</p> |
| ПК 2.7. Изучать спрос покупателей. | <p>Обоснованность выбора методов изучения различных видов спроса.</p> <p>Выполнение анализа данных реализованного спроса с целью составления обоснованной заявки на поставку товаров.</p> |

Показатели оценки результата освоения общих компетенций.

Таблица 3.

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата |
|---|---|
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | <ul style="list-style-type: none"> - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие положительных характеристик с производственной практики; - демонстрация интереса к избранной профессии; участвовать в конкурсах профессионального мастерства. |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | <ul style="list-style-type: none"> - объективное определение цели и порядка работы при решении профессиональных задач в области выполнения работ продавца, кассира; - обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы | <ul style="list-style-type: none"> - аргументированность выбора принятого решения на этапах выполнения практических заданий и во время прохождения производственной практики - анализ рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами; - составление обучающимися портфолио своих достижений; - способность обучающегося самостоятельно принимать решения и нести ответственность. |
| ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | <ul style="list-style-type: none"> - демонстрация практических навыков использования различных источников информации, включая электронные; -обеспечение актуальности, достоверности и полноты найденной для работы информации; - результативность информационного поиска. |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | <ul style="list-style-type: none"> - работа с различными прикладными программами (msword, msexcel, mspowerpoint) и электронными носителями информации. - использование интернет-ресурсов при выполнении самостоятельной работы; - демонстрация навыков использования ИКТ в профессиональной деятельности |
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами | <ul style="list-style-type: none"> -умение работать в команде, культурно общаться с коллегами, руководством -умение профессионально и компетентно обслуживать клиентов; - взаимодействие с обучающимися, мастерами производственного обучения, преподавателями в процессе освоения профессионального модуля; - взаимодействие в работе бригадным методом; - участие в общественных мероприятиях. |
| ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров | <ul style="list-style-type: none"> - выполнение профессиональных задач в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров; - осуществление реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров. |
| ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). | <ul style="list-style-type: none"> -эффективное решение ситуационных задач, связанных с использованием профессиональных компетенций при исполнении воинской обязанности. - применение профессиональных знаний в ходе исполнения обязанности воинской службы на должностях в соответствии с полученной профессией. |

1.2. Иметь практический опыт – уметь – знать

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

Таблица 4.

| КОД | Практический опыт, освоенные умения и знания |
|-------|---|
| ПО 1 | Обслуживания покупателей |
| ПО 2 | Продажа различных групп продовольственных товаров |
| У 1. | Идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); |
| У 2. | Устанавливать градации качества пищевых продуктов; |
| У 3. | Оценивать качество по органолептическим показателям; |
| У 4. | Распознавать дефекты пищевых продуктов; |
| У 5. | Создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; |
| У 6. | Расчислять энергетическую ценность продуктов; |
| У 7. | Производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования; |
| У 8. | Использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование; |
| З 1. | Классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; |
| З 2. | Особенности пищевой ценности пищевых продуктов; |
| З 3. | Ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; |
| З 4. | Показатели качества различных групп продовольственных товаров; |
| З 5. | Дефекты продуктов; |
| З 6. | Особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров; |
| З 7. | Классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; |
| З 8. | Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; |
| З 9. | Устройство и принципы работы оборудования; |
| З 10. | Типовые правила эксплуатации оборудования; |
| З 11. | Нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; |
| З 12. | Закон о защите прав потребителей; |
| З 13. | Правила охраны труда. |

2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю.

Таблица 6.

| Элемент модуля | Формы промежуточной аттестации |
|----------------|--------------------------------|
| МДК 02.01 | Дифференцированный зачет |
| УП.02 | Дифференцированный зачет |
| ПП.02 | Дифференцированный зачет |
| ПМ.02 | Экзамен (квалификационный) |

3. Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля.

3.1. Общие положения.

Профессиональный модуль ПМ.02. Продажа продовольственных товаров включает в себя МДК.02.01 Розничная торговля продовольственными товарами.

Основной целью оценки теоретического курса (МДК) профессионального модуля является оценка умений и знаний.

В течение семестра оценка теоретического курса осуществляется с использованием следующих форм и методов контроля: устный опрос, тестирование, оценка выполнения практических работ, оценка выполнения самостоятельной работы.

Итоговый контроль по МДК (промежуточная аттестация) осуществляется в форме дифференцированного зачёта.

3.2. Типовые задания для оценки освоения МДК (приложение 1).

Комплект заданий к дифференцированному зачёту по МДК.02.01 Розничная торговля продовольственными товарами подготовлен с учётом ФГОС по профессии; составлен на основе рабочей программы по ПМ.02. Продажа продовольственных товаров.

Вопросы и требования к ответам ориентированы на контроль осваиваемых компетенций ОК 1-8, и ПК 1.1-1.4, а также знаний З1-З9 и умений У1-У7 учащихся. Ответы на все вопросы экзаменационных билетов даются в устной форме.

Структура задания.

Число заданий – 25. Каждое задание включает два вопроса. Задания рассчитаны на комплексную проверку подготовки обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС.

Предлагаемые задания содержат типологически разные вопросы, каждый из которых позволяет проверить и оценить определенные стороны подготовки обучающихся.

Первые вопросы направлены на проверку теоретических знаний и умений по товароведению продовольственных товаров, а также знания дополнительных источников товароведной информации, что одновременно предполагает проверку умений их логично излагать, перестраивать, аргументировать и иных умений, предусмотренных требованиями к уровню подготовки обучающихся.

Вторые вопросы направлены на проверку теоретических знаний и умений по охране труда работников розничной торговли, работе с торговым оборудованием и тарой, технологическим приёмам работы продавца при продаже разных групп продовольственных товаров, по применению основных положений Закона РФ «О защите прав потребителей» и Правил продажи товаров.

Рекомендации по подготовке к ответу

На подготовку обучающегося к ответу отводится примерно 40-45 минут. При устной форме ответа экзаменуемые могут предварительно составлять письменный план ответа, тезисы.

3.3. Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений.

- **Отметка «5»** выставляется при условии, если обучающийся полно и правильно изложил теоретический вопрос, привел собственные примеры, правильно раскрывающие те или иные положения, сделал обоснованный вывод.
- **Отметка «4»** выставляется при условии, если обучающийся (не допуская ошибок) правильно изложил теоретический вопрос, но недостаточно полно или допустил незначительные неточности, не искажающие суть понятий, теоретических положений. Примеры, приведенные обучающимся, воспроизводили материал учебников. На заданные экзаменаторами уточняющие вопросы ответил правильно.
- **Отметка «3»** выставляется при условии, если обучающийся смог с помощью дополнительных вопросов воспроизвести основные положения темы, но не сумел привести соответствующие примеры или аргументы, подтверждающие те или иные положения.

• **Отметка «2»** выставляется при условии, если обучающийся не раскрыл теоретический вопрос, на заданные экзаменаторами вопросы не смог дать удовлетворительный ответ.

Общая отметка по ответу обучающегося на экзамене выводится как среднее арифметическое из отметок, определяемых отдельно по каждому из двух вопросов билета.

4. Оценка по учебной и производственной практике

4.1. Общие положения

Целью оценки по учебной и производственной практике является оценка:

- 1) практического опыта и умений;
- 2) профессиональных и общих компетенций.

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета. Оценка выставляется на основе данных текущего контроля за выполнением видов работ учебной практики.

С целью контроля и оценки результатов подготовки и учета индивидуальных образовательных достижений обучающихся применяются:

- текущий контроль;
- промежуточный контроль;
- итоговый контроль.

Текущий контроль

Текущий контроль результатов подготовки осуществляется мастером производственного обучения в процессе проведения практических занятий, а также выполнения индивидуальных домашних заданий или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о:

- выполнении обучающимся требуемых действий в процессе практической деятельности;
- правильности выполнения требуемых действий;
- соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала;
- формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (автоматизированности, быстроты выполнения).
- правильности владения приёмами и способами выполнения работ;
- качестве усвоения знаний и умения применять их на практике;
- правильности организации труда и рабочего места;
- качестве работы и производительности труда обучающихся.

Итоговый контроль

Итоговый контроль результатов подготовки обучающихся осуществляется мастером производственного обучения в форме дифференцированного зачета.

Критерии выполнения практических заданий учебной практики:

- рациональная организация труда и рабочего места;
- соблюдение правил техники безопасности;
- точное и обоснованное применение приёмов идентификации продовольственных товаров различных товарных групп;
- полное определение необходимой информации о товаре по данным маркировки, клейму и другим источникам;
- правильное определение пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
- соблюдение алгоритма действий продавца при продаже различных групп товаров на всех этапах торгово-технологического процесса в магазине;
- соблюдение требований при осуществлении приёмки товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары;
- соблюдение требований при осуществлении подготовки товаров к продаже;
- соблюдение требований при осуществлении размещения, выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании, оформлении витрин;
- правильность действий по созданию и поддержанию оптимальных условий хранения товаров;
- соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов;
- соблюдение правил обслуживания и консультирования покупателей;
- точное и обоснованное применение приёмов идентификации отдельных видов мебели для торговых организаций специализированного и универсального профиля;
- соблюдение алгоритма действий по эксплуатации торгового оборудования;
- соблюдение алгоритма действий при взвешивании товаров отдельных товарных групп;
- соблюдение требований при осуществлении контроля сохранности товарно-материальных ценностей;
- обоснованный выбор методов изучения различных видов спроса;
- выполнение анализа данных реализованного спроса с целью составления обоснованной заявки на поставку товаров;
- степень самостоятельности при выполнении задания;
- знание теоретического материала и умение применять его на практике;
- культура торгового обслуживания.

Критерии общей оценки:

- Отлично «5» - выполнение практического задания в полном объеме и в соответствии с отведенным временем, алгоритмом работы; студент показывает умение применять теоретические знания на практике в полном объеме, применяемые приёмы аргументирует и уверенно демонстрирует.
- Хорошо «4» - практическое задание выполнено не в полном объёме (с незначительными ошибками при работе), теоретические знания применяются не в полном объёме, но не ниже 80% от общего объема знаний, излагаются аргументировано и уверенно.
- Удовлетворительно «3» - практическое задание выполнено не в полном объёме (неуверенная работа на торговом оборудовании, имеются сбои в работе), теоретические знания применяются не в полном объёме, излагаются неуверенно, без обоснований, с ошибками, но не ниже 50% от общего объема знаний.

- Неудовлетворительно «2» - практическое задание выполнено менее, чем на 50% (полное неумение работы на торговом оборудовании, без обоснования и аргументированности алгоритма действий, технических требований, не в соответствии с отведенным временем), теоретические знания очень низкие.

Оценка по производственной практике выставляется на основании:

- данных аттестационного листа (характеристики учебной и профессиональной деятельности обучающегося на практике с указанием видов работ, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика),
- итоговой оценки руководителя практики от производственного предприятия,
- оценки за ведение дневника производственной практики (отражение даты, темы, количества часов и их соответствие программе производственной практики).

4.2. Виды работ практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

4.2.1. Учебная практика.

Таблица 5

| Виды работ | Коды проверяемых результатов (ПК, ОК, ПО, У) |
|--|---|
| 1. Идентификация различных групп, подгрупп и видов продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); | ПК 2.1-2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 6, З 1-3 6 |
| 2. Определение необходимой информации о товаре по данным маркировки и другим источникам; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 1, ПО 2, У 1- У 4, З 1-3 6, З 12 |
| 3. Определение пищевой ценности, вкусовых особенностей и свойств товаров; | ПК 1.1- 1.4, ПО 1, ОК 1-8, У 1-У 6, З 1-3 6 |
| 4. Определение качества продуктов по органолептическим показателям (градации качества, дефекты, болезни и вредители); | ПК 1.1- 1.4, ПО 2, ОК 1-8, У 1-У 5, З 1-3 6 |
| 5. Отработка приёмов работы продавца при продаже различных групп товаров на всех этапах торгово-технологического процесса в магазине: | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 1, ПО 2, У 1-У 7, З 1- 3 13 |
| 5.1. Осуществление приёмки товаров; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 4, З 1-3 6, З 12, З 13 |
| 5.2. Осуществление подготовки товаров к продаже; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 4, З 1-3 6, З 12, З 13 |
| 5.3. Осуществление размещения, выкладки товаров, оформление витрин; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 4, У 7, У 8, З 1-3 11 |
| 5.4. Создание и поддержание оптимальных условий хранения товаров и организация постоянного контроля сроков годности, хранения и реализации; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8, З 1- 3 13 |
| 5.5. Обслуживание и консультирование покупателей; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 1, ПО 2, У 1-У 6, З 1-3 6, З 12, З 13 |
| 6. Осуществление подготовки измерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 2, У 7, З 7-3 13 |
| 7. Использование в технологическом процессе измерительного, механического, технологиче- | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 1, ПО 2, У 8, З 7-3 13 |

| | |
|---|--|
| ского контрольно-кассового оборудования; | |
| 8. Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей; | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 1, ПО 2, У 1-У 8, З 1-З 11 |
| 9. Использование разных методов изучения спроса. | ПК 1.1- 1.4, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 6, З 1-З 6 |

4.2.2. Производственная практика.

Таблица 6

| Виды работ | Коды проверяемых результатов (ПК, ОК, ПО, У) |
|--|--|
| 1. Обслуживание покупателей. | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, |
| 1.1. Ознакомление с организацией труда и торгово-технологического процесса в предприятии торговли. | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 1, У 1-У 6 |
| 1.2. Участие в идентификации товаров различных товарных групп продовольственных товаров; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 1, У 1-У 6 |
| 1.3. Определение необходимой информации о товаре по данным маркировки и другим источникам; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 1, У 1-У 6 |
| 1.4. Определение пищевой ценности, вкусовых особенностей и свойств товаров; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 1, У 1-У 6 |
| 1.5. Составление консультации для покупателя и консультирование о качестве, пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 1, У 1-У 6 |
| 2. Продажа различных групп продовольственных товаров | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 1, У 1-У 8 |
| Участие в работе продавца при продаже различных групп товаров на всех этапах торгово-технологического процесса в магазине: | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.1. Осуществление приёмки товаров; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.2. Осуществление подготовки товаров к продаже; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.3. Осуществление размещения, выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании, оформление витрин; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.4. Создание и поддержание оптимальных условий хранения товаров; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.5. Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.6. Обслуживание и консультирование покупателей; | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.7. Осуществление эксплуатации торгово-технологического оборудования. | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.8. Контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |
| 2.9. Использование разных методов изучения спроса. | ПК 2.1- 2.7, ОК 1-8, ПО 2, У 1-У 8 |

4.2.3. Форма аттестационного листа (Характеристика профессиональной деятельности обучающегося / студента во время учебной / производственной практики).

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ
Характеристика профессиональной деятельности обучающегося
во время производственной практики
ПМ.02. Продажа продовольственных товаров

ФИО _____, обучающ _____ 3 курса группы _____
 ГП ОУ «Тульский сельскохозяйственный колледж имени И.С. Ефанова» по профессии Продавец, контролёр-кассир успешно прошёл(ла) производственную практику по профессиональному модулю ПМ 02. Продажа продовольственных товаров в объёме 288 часов с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г. в организации _____

наименование организации, юридический адрес

| Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время практики | Качество выполнения работ в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика |
|--|---|
| 1. Обслуживание покупателей. | |
| 1.1. Ознакомление с организацией труда и торгово-технологического процесса в предприятии торговли. | |
| 1.2. Участие в идентификации товаров различных товарных групп продовольственных товаров; | |
| 1.3. Определение необходимой информации о товаре по данным маркировки и другим источникам; | |
| 1.4. Определение пищевой ценности, вкусовых особенностей и свойств товаров; | |
| 1.5. Составление консультации для покупателя и консультирование о качестве, пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | |
| 2. Продажа различных групп продовольственных товаров | |
| Участие в работе продавца при продаже различных групп товаров на всех этапах торгово-технологического процесса в магазине: | |
| 2.1. Осуществление приёмки товаров; | |
| 2.2. Осуществление подготовки товаров к продаже; | |
| 2.3. Осуществление размещения, выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании, оформление витрин; | |
| 2.4. Создание и поддержание оптимальных условий хранения товаров; | |
| 2.5. Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов; | |
| 2.6. Обслуживание и консультирование покупателей; | |
| 2.7. Осуществление эксплуатации торгово-технологического оборудования. | |
| 2.8. Контроль сохранности товарно-материальных ценностей. | |
| 2.9. Использование разных методов изучения спроса. | |

Руководитель практики _____ (_____)
подпись фио

«__» _____ 20__ г.

М.П.

5. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

5.1. Общие положения

Экзамен (квалификационный) предназначен для итогового контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля **ПМ.02. Продажа продовольственных товаров** по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Экзамен включает:

- практическое задание 1 – составление карты-характеристики продовольственных товаров;
- практическое задание 2 – оформление документов по товарным операциям;
- практическое задание 3 – обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Итогом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности не освоен /освоен с оценкой «_____».

5.2. Выполнение заданий в ходе экзамена

Задания к экзамену (квалификационному) сформированы таким образом, что обеспечивают: проверку основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Продажа продовольственных товаров.

5.2.1. Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций.

| Код | Наименование компетенций |
|--------|--|
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 2. | Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. |
| ОК 3. | Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. |
| ОК 4. | Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. |
| ОК 5. | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6. | Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. |
| ОК 7. | Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. |
| ОК 8. | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). |
| ПК 2.1 | Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. |
| ПК 2.2 | Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку. |
| ПК 2.3 | Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. |
| ПК 2.4 | Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов. |
| ПК 2.5 | Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. |
| ПК 2.6 | Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей. |
| ПК 2.7 | Изучать спрос покупателей |

5.2.2. Комплект экзаменационных материалов

В состав комплекта экзаменационных материалов входят задания для экзаменуемых, пакет экзаменатора и оценочная ведомость.

Комплект заданий для экзаменуемых представлен в приложении 2.

Пакет экзаменатора представлен в приложении 3.

Оценочная ведомость обучающегося:

ОЦЕНОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ
по ПМ. 02. Продажа продовольственных товаров.

_____, обучающаяся на 3 курсе, группа _____ по профессии «Продавец, контролёр-кассир», освоил(а) программу профессионального модуля ПМ. 02. Продажа продовольственных товаров.

Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля

| <i>Элементы модуля (код и наименование МДК, код практик)</i> | <i>Формы промежуточной аттестации</i> | <i>Оценка</i> |
|--|---------------------------------------|---------------|
| МДК 02. 01. Розничная торговля продовольственными товарами | дифференцированный зачет | |
| УП.02 Учебная практика | дифференцированный зачет | |
| ПП.02 Производственная практика | дифференцированный зачет | |

**Итоги экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю –
выполнение практического задания**

| № | Коды формируемых компетенций | Задание | Показатели оценки результата | Оценка |
|---|--|--|--|--------|
| 1 | ПК 2.3, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8 | Консультирование покупателей. | <i>правильность и полнота наименования, группы и подгруппы образца товара, классификации, отличительных признаков и особенностей;</i> <i>точность и полнота информации о товаре, считываемой с маркировки товара;</i> <i>правильное и полное определение пищевой ценности, вкусовых особенностей и свойств продовольственных товаров;</i> <i>обоснованное применение полученных характеристик товара для составления консультации покупателя.</i> | |
| | ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.6, ПК 2.7, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8 | Продажа продовольственных товаров. | <i>определение особенностей технологических приёмов работы продавца при продаже группы товаров (и конкретного образца) на всех этапах товародвижения в магазине.</i> | |
| 2 | ПК 2.1, ПК 2.6, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8 | Оформление документов по товарным операциям. | <i>заполнение реквизитов адресной и основной части документов в соответствии с установленными требованиями;</i> <i>правильность и скорость подсчёта сумм построчно и итога;</i> <i>сверка наличия и правильности заполнения необходимых реквизитов в документах и проверка правильности таксировки.</i> | |
| 3 | ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8 | Обслуживание покупателей. | <i>правильная последовательность, точность и скорость выполняемых действий при работе с торговым оборудованием;</i> <i>соблюдение правил продажи товаров;</i> <i>соблюдение норм и правил профессиональной этики.</i> | |
| | | Средний балл | | |

Результат выполнения практического задания (оценка) _____

Результат экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю _____

Председатель экзаменационной комиссии _____

Члены экзаменационной комиссии _____

**Типовые задания для дифференцированного зачёта по теоретическому курсу
МДК.02.01 Розничная торговля продовольственными товарами.**

Задание № 1

1. Пищевые жиры: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Мебель для торговых предприятий: назначение, классификация и требования, предъявляемые к ней.

Задание № 2

1. Кисломолочные продукты: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Системы защиты товаров от хищений в торговых залах продовольственных магазинов: назначение, классификация, порядок их использования.

Задание № 3

1. Сыры: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Весы: технические требования, предъявляемые к ним, маркировка, типовые правила эксплуатации.

Задание № 4.

1. Яичные товары: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Торговый инвентарь для продовольственных товаров: назначение и классификация, типовые правила эксплуатации.

Задание № 5.

1. Чай, кофе: классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Весы: назначение и классификация.

Задание № 6.

1. Виноградные вина: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Механическое оборудование: типовые правила эксплуатации.

Задание № 7.

1. Мучные кондитерские изделия: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Особенности продажи алкогольной продукции.

Задание № 8.

1. Конфетные изделия: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Применение Закона РФ «О защите прав потребителей» при обмене и возврате продовольственных товаров.

Задание № 9.

1. Крупы: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Машина для нарезки продовольственных товаров (слайсер): устройство и принцип действия.

Задание № 10.

1. Свежие плоды: классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Подъёмно-транспортное оборудование: типовые правила эксплуатации.

Задание № 11.

1. Хлеб и хлебобулочные изделия: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Охрана труда на предприятиях розничной торговли продовольственными товарами.

Задание № 12.

1. Карамель: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Маркировка торгового холодильного оборудования. Требования, предъявляемые к торговому холодильному оборудованию.

Задание № 13.

1. Молочные консервы: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Особенности продажи продовольственных товаров.

Задание № 14.

1. Колбасные изделия: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Тара: назначение, классификация.

Задание № 15.

1. Соленая и копченая рыба: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Фасовочно-упаковочное оборудование: устройство и принцип работы(на примере дозатора весового автоматического ДРК-1).

Задание № 16.

1. Рыбные консервы и пресервы: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Торговые автоматы: устройство и принцип работы, типовые правила эксплуатации.

Задание № 17.

1. Мясные копчености: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация, типовые правила эксплуатации.

Задание № 18.

1. Рыба живая, охлажденная, мороженая и рыбное филе: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Измельчительно-режущее оборудование: назначение и классификация.

Задание № 19.

1. Продукты переработки плодов и овощей: классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Торговые автоматы для продажи продовольственных товаров: назначение и классификация.

Задание № 20.

1. Фруктово-ягодные кондитерские изделия: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Подъемно-транспортное оборудование: назначение и классификация.

Задание № 21.

1. Нерыбные морепродукты: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, классификация.

Билет № 22.

1. Мясо: классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Тепловое оборудование: назначение и классификация.

Задание № 23.

1. Мясные консервы: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Сканеры штрихкодов: назначение и классификация.

Задание № 24.

1. Свежие овощи: классификация, ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Тара-оборудование: назначение и классификация.

Задание № 25.

1. Мясные субпродукты и полуфабрикаты: ассортимент, показатели качества, упаковка, маркировка, хранение.
2. Оборудование для маркировки продовольственных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ**Задание №1.****Инструкция**

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже зерномучных (хлебобулочных) товаров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: заполнение товарного отчета.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 2**Инструкция**

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.

5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже зерномучных товаров (кроме хлебобулочных). Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: заполнение ведомости о движении тары.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 3

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже свежих плодов и орехоплодных товаров. Работа по образцу товара.

2. Работа продавца с первичными документами: таксировка накладных.

3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 4

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.

2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.

3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.

5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.

6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.

7. Внимательно прочитайте вопрос 2.

8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.

9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.

10. Внимательно прочитайте вопрос 3.

11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже переработанных плодов и овощей. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление инвентаризационной ведомости.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 5

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже вкусовых товаров (напитки). Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: расчет заявки на завоз товаров.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 6

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже вкусовых товаров (кроме напитков). Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление ценников.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 7

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.

5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже сахара, крахмала, мёда. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление описи по переоценке товаров.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 8

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже мучных кондитерских изделий. Работа по образцу товара.

2. Работа продавца с первичными документами: оформление акта о приёмке товара, поступившего без счета поставщика.

3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 9

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.

2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.

3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.

5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.

6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.

7. Внимательно прочитайте вопрос 2.

8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.

9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.

10. Внимательно прочитайте вопрос 3.

11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже молочных товаров (кроме кисломолочных и сыров). Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление акта об оприходовании тары, не указанной в счете поставщика.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 10

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже кисломолочных товаров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление акта о завесе тары.

3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 11

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже пищевых жиров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление акта о порче, бое, ломе товара.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 12

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже свежих мясных товаров, полуфабрикатов. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление и таксировка накладных.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 13

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже колбасных изделий и мясокопченостей. Работа по образцу товара.

2. Работа продавца с первичными документами: заполнение товарного отчета.

3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 14

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.

2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.

3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.

5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.

6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.

7. Внимательно прочитайте вопрос 2.

8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.

9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.

10. Внимательно прочитайте вопрос 3.

11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже свежей рыбы, полуфабрикатов и морепродуктов. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: заполнение ведомости о движении тары.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 15

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже солёных, копченых рыбных товаров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: таксировка накладных.

3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 16

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже свежих овощей и грибов. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление инвентаризационной описи.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 17

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже кондитерских изделий (кроме мучных). Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: расчет заявки на завоз товаров.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 18

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже сыров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: ежедневная регистрация продажи товаров.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 19

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже яичных товаров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление описи по переоценке товаров.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание № 20

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже пищевых концентратов. Работа по образцу товара.

2. Работа продавца с первичными документами: оформление акта о приёме товара, поступившего без счета поставщика.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание №21

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже зерномучных (хлебобулочных) товаров. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление акта о завесе тары.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание №22

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже кондитерских изделий (кроме мучных). Работа по образцу товара.

2. Работа продавца с первичными документами: оформление инвентаризационной ведомости.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание №23

Инструкция.

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже колбасных изделий и мяскопченостей. Работа по образцу товара.

2. Работа продавца с первичными документами: заполнение товарного отчета.

3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание №24

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.

2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.

3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.

4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.

5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.

6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.

7. Внимательно прочитайте вопрос 2.

8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.

9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.

10. Внимательно прочитайте вопрос 3.

11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.

12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.

13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.

14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже зерномучных товаров (кроме хлебобулочных). Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: оформление ценников.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

Задание №25

Инструкция

1. Внимательно прочитайте вопрос 1.
2. Отберите необходимый натуральный образец товара, соответствующей товарной группы.
3. Заполните товароведную часть карты-характеристики товара.
4. Составьте на основе товароведной характеристики товара консультацию для покупателя.
5. Заполните технологическую часть карты-характеристики товара.
6. Выделите особенности работы продавца при продаже товаров данной группы.
7. Внимательно прочитайте вопрос 2.
8. Соотнесите реквизиты, указанные в задании с бланком документа.
9. Грамотно и аккуратно заполните бланк и произведите необходимые расчёты.
10. Внимательно прочитайте вопрос 3.
11. Взвесьте товары, подсчитайте стоимость покупки и выдаваемую покупателю сдачу.
12. При оформлении документов используйте полученные знания, умения и практический опыт по курсу модуля, данные задания и бланки документов.
13. При выполнении практического задания используйте теоретические и практические знания, умения.
14. При выполнении задания опирайтесь на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Вы можете воспользоваться натуральными образцами товаров.

Максимальное время выполнения задания – 60 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы: форма карты-характеристики продовольственного товара, бланки документов, микрокалькуляторы, упаковочные материалы, ценники, инвентарь.

Текст задания

1. Консультация покупателя и технологические приёмы работы продавца при продаже мучных кондитерских изделий. Работа по образцу товара.
2. Работа продавца с первичными документами: таксировка накладных.
3. Обслуживание покупателя и продажа продовольственных товаров.

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

к экзамену (квалификационному) по профессиональному модулю
ПМ.02. Продажа продовольственных товаров
МДК 02.01. Розничная торговля продовольственными товарами
Профессия 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Инструкция

1. Ознакомление с заданиями для экзаменуемых.
2. Осуществление контроля за выполнением практических заданий.
3. При ответе обучающиеся могут воспользоваться натуральными образцами товаров, бланками документов, бланком карты-характеристики продовольственных товаров.
4. При ответе обучающихся необходимо контролировать обоснованность принимаемых решений, сформированность профессиональных и общих компетенций.
5. Дополнительные вопросы для экзаменуемых:
 - ТБ при продаже группы товаров;
 - Мебель торговых залов;
 - Методы продажи продовольственных товаров;
 - Осуществление контроля сохранности товарно-материальных ценностей;
 - Осуществление контроля за качеством товаров.

Количество вариантов заданий: 25.

Общее время выполнения задания – 60 мин., распределение:

Задание 1 – 30 мин.

Задание 2 – 20 мин.

Задание 3 – 10 мин.

Условия выполнения заданий:

Задание № 1....25 При выполнении заданий обучающийся использует теоретические знания, полученные при изучении МДК и опирается на приобретенный опыт, полученный при прохождении учебной и производственной практики.

Литература для экзаменуемых

1. Закон «О защите прав потребителей».
2. Правила торговли.
3. Санитарные правила и нормы СанПиН.

Дополнительная литература для экзаменатора

1. Голубкина Т.С. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач. проф. образования: Издательский центр «Академия», 2016.- 496 с.
2. Тимофеева В.Н. Товароведение продовольственных товаров: учебник для НПО.Изд-е 6-е, доп. и перер.- Ростов н/Д: Феникс, 2013.-408 с.
3. Дубцов Г.Г. Товароведение продовольственных товаров : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г. Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М. : Издательский центр «Академия», 2014. — 336 с.

ГПОУ ТО «Тульский сельскохозяйственный колледж им. И.С. Ефанова»

Экзамен (квалификационный)

Сводная оценочная ведомость

ПМ.02. Продажа продовольственных товаров

Группа _____

| № п/п | ФИО | Оценка | | | | Вид профессиональной деятельности (не освоен/освоен с оценкой) |
|-------|-----|---|--|--|---|--|
| | | 1 этап Теоретическая часть (текущая оценка знаний) МДК 02.01 | 2 этап Учебная практика (диф. зачёт) | 3 этап Произв. практика (диф. зачёт) | 4 этап Экзамен (квалиф.) Практ. задание | |
| 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. | | | | | | |

Дата: « ____ » _____ 20 ____ г.

Председатель экзаменационной комиссии _____

Члены экзаменационной комиссии _____
