

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

**ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ  
ПО ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО  
«Продавец продовольственных товаров»  
(профессиональная подготовка)**

2021

770

Согласовано

Зам. директора по ДО

 Л.В. Иванютина

«18» марта 2021 г.

Утверждаю

Директор КГБПОУ «ААГ»

 В.Ф. Косинова

«18» марта 2021 г.



Рассмотрена на заседании

ПЦК товароведения

 Е.С. Кубрикова

«18» марта 2021 г.

Руководитель программы: Кубрикова Елена Сергеевна, преподаватель высшей квалификационной категории

Составители программы: Кубрикова Елена Сергеевна, преподаватель высшей квалификационной категории

## СОДЕРЖАНИЕ

1 Общая характеристика программы.....	4
2 Содержание программы.....	6
3 Рабочая программа .....	16
4 Оценка качества освоения программы	30
5 Организационно-педагогические условия реализации программы...	32
Приложение А – Задание для промежуточной аттестации.....	34
Приложение Б –Экзаменационные вопросы, задания.....	54

# 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

## 1.1 Пояснительная записка

Программа разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир, утвержденное приказом Минобрнауки России от 02.08.2013 N 723 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 100701.01 Продавец, контролер-кассир" (Зарегистрировано в Минюсте России 20.08.2013 N 29470).

Содержание программы представлено учебным планом, учебно-тематическим планом, календарным учебным графиком, рабочими программами модулей, планируемыми результатами освоения программы, организационно-педагогическими условиями, оценочными материалами.

Рабочий учебный план содержит перечень модулей общепрофессионального цикла, и профессионального цикла с указанием времени, отводимого на освоение модулей, включая время, отводимое на теоретические и практические занятия.

## 1.2 Цель реализации программы

Овладение профессиональными компетенциями, необходимыми для выполнения видов профессиональной деятельности по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир.

## 1.3 Планируемые результаты обучения

*Слушатель должен знать:*

- особенности подготовки товаров к продаже, размещение и выкладку;
- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования

*Слушатель должен уметь:*

- осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;
- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
- соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;
- осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования;

- изучать спрос покупателей.

#### **1.4 Категория слушателей и требования к уровню подготовки поступающего на обучение**

К освоению программы допускаются лица, ранее не имевшие профессии рабочего или должности служащего.

**Особые условия допуска к работе:** наличие медицинской книжки; прохождение обязательных предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров (обследований), а также внеочередных медицинских осмотров (обследований) в установленном законодательством порядке. При работе с использованием алкоголя - возраст не меньше 18 лет.

#### **1.5 Форма обучения**

Очная форма обучения.

#### **1.6 Трудоемкость программы**

Максимальная учебная нагрузка – 192 часа.

Обязательная аудиторная учебная нагрузка – 174 часа

Самостоятельная работа – 18 часов

#### **1.7 Выдаваемый документ**

Лица, успешно освоившие образовательную программу и успешно прошедшие итоговую аттестацию в форме квалификационного экзамена, получают свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.

## 2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### 2.1 Учебный план

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
Лекции	Лабораторные работы			Практические занятия, семинары			
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Общепрофессиональный цикл</b>	<b>42</b>	<b>6</b>	<b>36</b>	<b>24</b>		<b>12</b>	
<b>Модуль 1</b> Управление групповыми конфликтами	26	6	20	14		6	З <sup>1</sup>
<b>Модуль 2</b> Правовое обеспечение профессиональной деятельности	12		12	6		6	З <sup>1</sup>
<b>Модуль 3</b> Охрана труда	4		4	4			З <sup>1</sup>
<b>Профессиональный цикл</b>	<b>142</b>	<b>14</b>	<b>128</b>	<b>82</b>		<b>46</b>	
<b>Модуль 1</b> Организация торговли	26		26	16		10	З <sup>1</sup>
<b>Модуль 2</b> Техническое оснащение торговых организаций	26	6	20	14		6	З <sup>1</sup>
<b>Модуль 3</b> Товароведение продовольственных товаров	54		54	36		18	З <sup>1</sup>
<b>Модуль 4</b> Управление ассортиментом продовольственных групп товаров	36	8	28	16		12	З <sup>1</sup>
<b>Итоговая аттестация</b>	<b>4</b>		<b>4</b>			<b>4</b>	КЭ <sup>3</sup>
<b>Всего</b>	<b>188</b>	<b>20</b>	<b>168</b>	<b>106</b>	<b>-</b>	<b>62</b>	

<sup>1</sup> Зачет.

<sup>2</sup> Квалификационный экзамен.

### 2.2 Календарный учебный график

№	Наименование циклов	Всего часов	Учебные недели								
			1 н	2 н	3 н	4 н	5 н	6 н	7 н	8 н	9 н
1	Общепрофессиональный цикл	42	X								
2	Профессиональный цикл	142		X	X	X	X				
3	Итоговая аттестация	4						X			

<sup>1</sup>) Даты обучения будут определены при наборе группы на обучение.

### 2.3 Учебно-тематический план

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
<b>Общепрофессиональный цикл</b>		
<b>Модуль 1 Управление групповыми конфликтами</b>		<b>26</b>
<b>Раздел 1 Принципы бесконфликтного поведения</b>		<b>6</b>
<b>Тема 1.1</b> Цели, задачи предмета. Постулаты конфликтологии. Причины возникновения конфликтов	<b>Содержание учебного материала</b> Цели, задачи предмета. Постулаты конфликтологии. Причины возникновения конфликтов. Предмет, цели, задачи курса. Конфликт – это хорошо или плохо? Влияние конфликтов на психологический климат в коллективе и качество труда. Связь между эффективными коммуникациями, соблюдением этики и бесконфликтным поведением. Факторы, снижающие конфликтность личности.	2
<b>Тема 1.2</b> Классификация конфликтов          Промежуточная аттестация	<b>Содержание учебного материала</b> Классификация конфликтов. Три основных принципа жизнедеятельности человека: обеспечение безопасности; карта реальности человека; энергоинформационный обмен. Использование принципов жизнедеятельности человека в общении – залог успеха.	4
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить сообщения на тему: «Описание собственного конфликта». Выявить пользу и вред полученных от данного конфликта. Поиск информации в Интернете и подготовка презентации по теме: «Эффективные приемы коммуникаций». Выявить свои поведенческие ошибки и сформулировать рекомендации, повышающие успешность общения. Зачет	2
		2
<b>Раздел 2 Основы конфликтологии</b>		<b>12</b>
<b>Тема 2.1</b> Динамика развития конфликта. Динамика изменения эмоционального напряжения	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	Динамика развития конфликта. Динамика изменения эмоционального напряжения. Семь постулатов конфликтологии. Причины возникновения конфликтов. Классификация конфликтов: конструктивные и деструктивные; долговременные и скоротечные; объективные и субъективные; горизонтальные, вертикальные и смешанные; ресурсные, ценностные и внутрипричинные; межличностные, межгрупповые, личностно-	2

	групповые и социальные; бытовые, деловые и профессиональные, и другие.	
<b>Тема 2.2</b> Анализ конфликтной ситуации. Стили поведения в конфликте	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	Анализ конфликтной ситуации. Стили поведения в конфликте. Этапы развития конфликта, их признаки. Условия разрешения конфликта на каждом этапе. Схема динамики конфликта. График изменения эмоционального напряжения на каждом этапе конфликта.	2
<b>Тема 2.3</b> Выявление собственного доминирующего стиля поведения в конфликте	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Практическое занятие 1</b> Выявление собственного доминирующего стиля поведения в конфликте	2
<b>Тема 2.4</b> Внутриличностный конфликт как причина повышения конфликтности личности	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	Внутриличностный конфликт как причина повышения конфликтности личности	2
<b>Тема 2.5</b> Разрешение собственных внутриличностных конфликтов  Промежуточная аттестация	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	Разрешение собственных внутриличностных конфликтов. Стили поведения в конфликте: вызывающий, сотрудничество, компромисс, уступка, избегание. Определение своего доминирующего стиля поведения в конфликту посредством теста Томаса Зачет	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	
	Анализ и сравнение своего доминирующего стиля поведения в конфликте (по результатам теста Томаса) с поведением в реальной жизни. Подготовить сообщение. Зачет.	2
<b>Раздел 3 Управление конфликтами</b>		<b>8</b>
<b>Тема 3.1</b> Управление эмоциями в конфликте	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	Управление эмоциями в конфликте. Понятие модели и способа разрешения конфликтов. Модели разрешения конфликтов: силовая, компромисс, интегральная. Выбор оптимальной модели разрешения конфликта. Примеры способов разрешения конфликтов. Управление конфликтом посредством изменения методики его разрешения.	2
<b>Тема 3.2</b> Модели и способы разрешения конфликтов. Анализ конфликтов, характерных для вашей	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	<b>Практическое занятие 2</b> Модели и способы разрешения конфликтов. Анализ конфликтов, характерных для вашей профессиональной деятельности. Способы	2



профессиональной деятельности. Способы предотвращения конфликтов	предотвращения конфликтов. Управление эмоциями в конфликте	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	
	Подготовить сообщение или презентацию о приемах управления эмоциями. Проанализировать свои приемы управления эмоциями на эффективность.	2
Тема 3.3 Подбор оптимальной модели разрешения конфликта  Промежуточная аттестация	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Практическое занятие 3</b> Подбор оптимальной модели разрешения конфликта. Внутриличностный конфликт. Разрешение внутриличностных конфликтов. Управление групповыми конфликтами, посредством своего состояния Зачет	2
<b>Модуль 2 Правовое обеспечение профессиональной деятельности</b>		<b>12</b>
Тема 2.1 Конституция РФ – основной закон государства	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1 Конституция РФ – основной закон государства. Понятие основ конституционного строя. Форма государства ее элементы: форма правления, форма государственного устройства, политический режим. Правовое государство: понятие и признаки.	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие №1</b> Права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации	<b>2</b>
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучение «Всеобщей Декларации прав человека», составление конспекта.	<b>2</b>
Тема 2.2 Понятие и признаки предпринимательской деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>	
	Понятие и признаки предпринимательской деятельности. Виды и формы предпринимательства	<b>2</b>
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление конспекта «Понятие собственности. Формы собственности в Российской Федерации »	<b>2</b>
Тема 2.3 Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
	Понятие и признаки субъектов предпринимательской деятельности. Виды субъектов, их правовой статус	<b>2</b>
	Самостоятельная работа обучающихся: Составление конспекта «Гражданская правоспособность и дееспособность»	<b>2</b>
	<b>Практическое занятие №2</b> Правоспособность и дееспособность юридических лиц.	

Промежуточная аттестация	Представительства и филиалы	
	<b>Практическое занятие №3</b> Создание, реорганизация и ликвидация юридических лиц. Зачет	<b>2</b>
	<b>Самостоятельная работа</b> Составление конспекта «Регистрация индивидуального предпринимателя»	<b>2</b>
<b>Модуль 3 Охрана труда</b>		<b>4</b>
Тема 3.1 Нормативно – правовая база охраны труда	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>
	<p>Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности.</p> <p>Нормативно-правовая база охраны труда: понятия. назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации (гл. 33-36). Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Ответственность юридических и физических лиц за нарушение действующего законодательства в области охраны труда.</p> <p>Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда (Трудовой Кодекс Российской Федерации, ст.2П). Правовая база: ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения" (ст. 14,20,22,24-27).</p> <p>Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия.</p> <p>Организация охраны труда в организациях.</p> <p>Зачет</p>	
<b>Профессиональный цикл</b>		<b>142</b>
<b>Модуль 1 Организация торговли</b>		<b>26</b>
Тема 2.1 Торговля, как отрасль народного хозяйства		
	<b>Содержание учебного материала</b> Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции Объекты, субъекты торговли.	<b>2</b>
Тема 2.2 Складское хозяйство		
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>

	<p>Товарные склады: назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Складские здания: виды, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь, планировка склада. Определение потребности в складской площади и емкости склада.</p>	
	<p><b>Практические занятия</b> Расчет ёмкости общетоварного склада, площади его помещений.</p>	<b>2</b>
Тема 2.3 Складской технологический процесс и его составные части		
	<b>Содержание учебного материала</b>	
	<p>Складской технологический процесс и его составные части Требования к организации складского технологического процесса. Организация и технология операций по поступлению приемке товаров: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология хранения товаров на складе. Общие принципы, правила хранения товаров. Способы размещения товаров на хранение Технология процессов комплектации товаров и их отпуска со склада. Основные этапы по отпуску товаров со склада. Документальное оформление операций по отпуску товаров со склада.</p>	<b>6</b>
Промежуточная аттестация	<p><b>Практические занятия</b> Изучение Инструкции о порядке приемке продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления № П- 6. Документальное оформление приемки товаров на складе Зачет</p>	<b>8</b>
<b>Модуль 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>26</b>
Тема 2.1 Мебель для торговых организаций	<p>Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.), комплексность автоматизации торгово-технологического процесса. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация</p>	<b>2</b>

	торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.	
	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1. Мебель для торговых организаций, назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. 2. Мебель торговых залов, складских и подсобных помещений магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. 3. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению. 4. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.	8
	<b>Практические занятия</b> № 1 Выбор типов мебели, расчет потребности в торговой мебели. № 2 Торговый инвентарь, его назначение.	4
Тема 2.2 Измерительное оборудование	<b>Содержание учебного материала</b> Измерительное оборудование: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение. эксплуатация. уход за ними.	4
Тема 2.3 Измельчительно – режущее оборудование	<b>Содержание учебного материала</b> Измельчительно-режущее оборудование: назначение классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации	6
Промежуточная аттестация	<b>Практические занятия</b> № 3 Виды измельчительно - режущих машин. Правила техники безопасности, эксплуатация. Зачет	2
<b>Модуль 3 Товароведение продовольственных товаров</b>		<b>54</b>
Тема 3.1 Зерномучные товары	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>20</b>
	1 Состояние и перспективы рынка зерномучных товаров. Пищевая ценность,	12

	химический состав. Товароведная характеристика групп. Товароведная характеристика крупы	
	2 Товароведная характеристика муки: пищевая ценность, хим. состав, технология производства. Оценка качества и хранения	
	3 Товароведная характеристика макаронных изделий: хим. состав, технология производства. Оценка качества и хранения	
	<b>Практические занятия</b> 1 Изучение особенностей производства и ассортимента крупы 2 Изучение ассортимента муки, реализуемой в розничной торговой сети г. Барнаула 3 Товароведная характеристика хлебобулочных изделий: пищевая ценность, хим. состав, особенности производства, болезни и дефекты. 4 Изучение особенностей производства и ассортимента макаронных изделий	<b>8</b>
Тема 3.2 Плодоовощные товары	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>20</b>
	1 Состояние и перспективы развития плодоовощной торговли и промышленности. Пищевая ценность. Классификация	<b>12</b>
	2 Классификация и пищевая ценность свежих овощей. Особенности строения отдельных групп. Понятие о помологических, ампелографических и хозяйственно-ботанических сортов <b>Практические занятия</b> 1 Изучение болезней плодов и овощей 2 Продукты переработки плодов и овощей: понятие, назначение, классификация по методам консервирования и сырью, пищевая ценность, хим. состав. Условия и сроки хранения. Градации качества. Дефекты. Условия и сроки хранения 3 Оценка качества плодов и овощей 4 Знакомление с правилами отбора проб и образцов. Определение естественной убыли и активируемых потерь при хранении овощей	<b>8</b>
Тема 3.3 Вкусовые товары	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>
	1 Состояние рынка вкусовых товаров. Пищевая ценность. Значение в питании Алкогольные напитки. Пищевая ценность. Классификация. Особенности производства спирта, водки и ликероводочных изделий	<b>12</b>
	2 Слабоалкогольные и безалкогольные напитки: понятие, назначение, классификация и ассортимент. Понятие о производстве. Пищевая ценность, оценка качества. Дефекты, маркировка, упаковка и хранение. Новые виды	

Промежуточная аттестация	тонизирующих напитков.	2
	3Чай и кофе, чайные и кофейные напитки. Классификация и пищевая ценность. Технология производства сырья, показатели качества. Ассортимент.	
	<b>Практические занятия</b> Вино виноградное и плодово-ягодное. Пищевая ценность. Особенности производства. Классификация и ассортимент. Зачет	
<b>Модуль 4 Управление ассортиментом продовольственных товаров</b>		<b>36</b>
Тема 4.1 Особенности подготовки к продаже гастрономических товаров	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>
	Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии	
	<b>Практическое занятие №1.</b> Изучение ассортимента гастрономических товаров	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	2
	Изучение выкладки гастрономических товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка информации с использованием интернета	
Тема 4.2 Особенности подготовки к продаже бакалейных товаров	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.	2
	<b>Практическое занятие №2</b> Изучение ассортимента бакалейной продукции	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	2
	Изучение выкладки бакалейных товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.	
Тема 4.3 Особенности подготовки к продаже молочных и кисломолочных товаров	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.	2
	<b>Практическое занятие №3</b> Изучение ассортимента молочной и кисломолочной продукции	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	2
	Изучение выкладки молочных товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка информации с использованием интернета	

Тема 4.4 Особенности подготовки к продаже сельскохозяйственной продукции	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции. <b>Практическое занятие №4.</b> Изучение особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции	2
	<b>Самостоятельная работа</b>	2
	Изучение особенностей подготовки к реализации сельскохозяйственной продукции, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.	2
Тема 4.5 Замороженные продукты: ассортимент и способы представления	<b>Содержание учебного материал</b>	2
	Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучение выкладки замороженных товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.	2
Тема 4.6 Особенности подготовки к продаже мяса и мясопродуктов	<b>Содержание учебного материала</b>	4
	Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.	2
	<b>Практическое занятие №5.</b> Изучение видов мясной продукции: формирование ассортимента.	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучение особенностей подготовки к продаже мяса и мясопродуктов реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.	1
Тема 4.7 Выкладка алкогольной продукции	<b>Содержание учебного материала</b> Практическое занятие №6. Изучение правил выкладки алкогольной продукции	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучение выкладки алкогольной продукции, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка информации с использованием интернета	1
Промежуточная аттестация	Зачет	1
<b>Итоговая аттестация</b>	<b>Квалификационный экзамен</b>	<b>4</b>
<b>Всего:</b>		<b>188</b>

### 3. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

#### Раздела 1 Общепрофессиональный цикл

#### Модуль 1 Управление групповыми конфликтами

#### Содержание модуля 1 Управление групповыми конфликтами

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 1</b> <b>Общепрофессиональный цикл</b>							
Модуль 1 Управление групповыми конфликтами	26	6	20	14		6	3 <sup>1</sup>
<b>Итого</b>	26	6	20	14		6	

#### Раздел 1 Принципы бесконфликтного поведения

#### Тема 1.1 Цели, задачи предмета. Постулаты конфликтологии.

#### Причины возникновения конфликтов

Цели, задачи предмета. Постулаты конфликтологии. Причины возникновения конфликтов. Предмет, цели, задачи курса. Конфликт – это хорошо или плохо? Влияние конфликтов на психологический климат в коллективе и качество труда. Связь между эффективными коммуникациями,



соблюдением этики и бесконфликтным поведением. Факторы, снижающие конфликтность личности.

### **Тема 1.2 Классификация конфликтов**

Классификация конфликтов. Три основных принципа жизнедеятельности человека: обеспечение безопасности; карта реальности человека; энергоинформационный обмен. Использование принципов жизнедеятельности человека в общении – залог успеха.

#### **Самостоятельная работа обучающихся**

Подготовить сообщения на тему: «Описание собственного конфликта». Выявить пользу и вред полученных от данного конфликта. Поиск информации в Интернете и подготовка презентации по теме: «Эффективные приемы коммуникаций». Выявить свои поведенческие ошибки и сформулировать рекомендации, повышающие успешность общения.

## **Раздел 2 Основы конфликтологии**

### **Тема 2.1 Динамика развития конфликта. Динамика изменения эмоционального напряжения**

Динамика развития конфликта. Динамика изменения эмоционального напряжения. Семь постулатов конфликтологии. Причины возникновения конфликтов. Классификация конфликтов: конструктивные и деструктивные; долговременные и скоротечные; объективные и субъективные; горизонтальные, вертикальные и смешанные; ресурсные, ценностные и внутрипричинные; межличностные, межгрупповые, личностно-групповые и социальные; бытовые, деловые и профессиональные, и другие.

### **Тема 2.2 Анализ конфликтной ситуации. Стили поведения в конфликте**

Анализ конфликтной ситуации. Стили поведения в конфликте. Этапы развития конфликта, их признаки. Условия разрешения конфликта на каждом этапе. Схема динамики конфликта. График изменения эмоционального напряжения на каждом этапе конфликта.

### **Тема 2.3 Выявление собственного доминирующего стиля поведения в конфликте**

#### **Практическое занятие 1**

Выявление собственного доминирующего стиля поведения в конфликте

### **Тема 2.4 Внутриличностный конфликт как причина повышения конфликтности личности**

Внутриличностный конфликт как причина повышения конфликтности личности

### **Тема 2.5 Разрешение собственных внутриличностных конфликтов**

Разрешение собственных внутриличностных конфликтов. Стили поведения в конфликте: вызывающий, сотрудничество, компромисс, уступка, избегание. Определение своего доминирующего стиля поведения в конфликту посредством теста Томаса

#### **Самостоятельная работа обучающихся**

Анализ и сравнение своего доминирующего стиля поведения в конфликте (по результатам теста Томаса) с поведением в реальной жизни. Подготовить сообщение.

### **Раздел 3 Управление конфликтами**

#### **Тема 3.1 Управление эмоциями в конфликте**

Управление эмоциями в конфликте. Понятие модели и способа разрешения конфликтов. Модели разрешения конфликтов: силовая, компромисс, интегральная. Выбор оптимальной модели разрешения конфликта. Примеры способов разрешения конфликтов. Управление конфликтом посредством изменения методики его разрешения

**Тема 3.2 Модели и способы разрешения конфликтов.** Анализ конфликтов, характерных для вашей профессиональной деятельности. Способы предотвращения конфликтов

#### **Практическое занятие 2**

Модели и способы разрешения конфликтов. Анализ конфликтов, характерных для вашей профессиональной деятельности. Способы предотвращения конфликтов. Управление эмоциями в конфликте

#### **Самостоятельная работа обучающихся**

Подготовить сообщение или презентацию о приемах управления эмоциями. Проанализировать свои приемы управления эмоциями на эффективность.

#### **Тема 3.3 Подбор оптимальной модели разрешения конфликта**

#### **Практическое занятие 3**

Подбор оптимальной модели разрешения конфликта. Внутриличностный конфликт. Разрешение внутриличностных конфликтов. Управление групповыми конфликтами, посредством своего состояния

Промежуточная аттестация: зачет.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

### **Раздела 1 Общепрофессиональный цикл**

#### **Модуль 2 Правовые основы профессиональной деятельности**

#### **Содержание модуля 2 Правовые основы профессиональной деятельности**

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- использовать необходимые нормативные документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
Лекции	Лабораторные работы			Практические занятия,			
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 1 Общепрофессиональный цикл</b>							
<b>Модуль 2 Правовые основы профессиональной деятельности</b>	12		12	6		6	3 <sup>1</sup>
<b>Итого</b>	12		12	6		6	

### **Тема 2.1 Конституция РФ – основной закон государства**

Конституция РФ – основной закон государства.

Понятие основ конституционного строя. Форма государства ее элементы: форма правления, форма государственного устройства, политический режим. Правовое государство: понятие и признаки

#### **Практическое занятие №1**

Права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации

#### **Самостоятельная работа**

Изучение «Всеобщей Декларации прав человека», составление конспекта.

### **Тема 2.2 Понятие и признаки предпринимательской деятельности**

Понятие и признаки предпринимательской деятельности.

Виды и формы предпринимательства

#### **Самостоятельная работа:**

Составление конспекта «Понятие собственности. Формы собственности в Российской Федерации»

### **Тема 2.3 Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности**

Понятие и признаки субъектов предпринимательской деятельности.

Виды субъектов, их правовой статус

#### **Практическое занятие №2**

Правоспособность и дееспособность юридических лиц.

Представительства и филиалы

#### **Практическое занятие №3**

Создание, реорганизация и ликвидация юридических лиц

#### **Самостоятельная работа:**

Составление конспекта «Гражданская правоспособность и дееспособность»

Составление конспекта «Регистрация индивидуального предпринимателя»

Промежуточная аттестация: зачет.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**Раздела 1 Общепрофессиональный цикл**  
**Модуля 3 Охрана труда**

**Содержание модуля 3 Охрана труда**

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- выработать и контролировать навыки, необходимые для достижения требуемого уровня безопасности труда;
- вести документацию установленного образца по охране труда, соблюдать сроки ее заполнения и условия хранения;

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- законы и иные нормативные правовые акты, содержащие государственные нормативные требования по охране труда, распространяющиеся на деятельность организации;
- обязанности работников в области охраны труда;
- фактические или потенциальные последствия собственной деятельности (или бездействия) и их влияние на уровень безопасности труда.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия,		
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 1 Общепрофессиональный цикл</b>							
<b>Модуль 3 Охрана труда</b>	4		4	4			3 <sup>1</sup>
<b>Итого</b>	4		4	4			

**Тема 3.1 Нормативно – правовая база охраны труда**

Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности.

Нормативно-правовая база охраны труда: понятия. назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации (гл. 33-36). Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Ответственность

юридических и физических лиц за нарушение действующего законодательства в области охраны труда.

Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда (Трудовой Кодекс Российской Федерации, ст.2П). Правовая база: ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения" (ст. 14,20,22,24-27).

Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия.

Организация охраны труда в организациях.

Промежуточная аттестация: зачет.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

### **Раздела 2 Профессиональный цикл**

### **Модуль 1 Организация торговли**

#### **Содержание модуля 1 Организация торговли**

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
Лекции	Лабораторные работы			Практические занятия,			
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 1 Профессиональный цикл</b>							
<b>Модуль 1 Организация торговли</b>	26		26	16		10	3 <sup>1</sup>
<b>Итого</b>	26		26	16		10	

### **Тема 2.1: Торговля, как отрасль народного хозяйства**

Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции. Объекты, субъекты торговли. Товары, классификация товаров. Товарная номенклатура и ее показатели.

### **Тема 2.2: Складское хозяйство**

Товарные склады: назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Складские здания: виды, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь, планировка склада. Определение потребности в складской площади и емкости склада.

### **Тема 2.3: Складской технологический процесс и его составные части.**

Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса.

Организация и технология операций по поступлению приемке товаров: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление.

Технология хранения товаров на складе. Общие принципы, правила хранения товаров. Способы размещения товаров на хранение

Технология процессов комплектации товаров и их отпуска со склада. Основные этапы по отпуску товаров со склада. Документальное оформление операций по отпуску товаров со склада.

### **Практические занятия**

Расчет ёмкости общетоварного склада, площади его помещений.

Изучение Инструкции о порядке приемке продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления № П- 6.

Изучение Инструкции о порядке приемке продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления № П- 7.

Документальное оформление приемки товаров на складе по количеству.

Документальное оформление приемки товаров на складе по качеству.

Промежуточная аттестация: зачет.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**Раздела 2 Профессиональный цикл**  
**Модуль 2 Техническое оснащение торговых организаций и**  
**охрана труда**

**Содержание модуля 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
Лекции	Лабораторные работы			Практические занятия,			
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 2 Профессиональный цикл</b>							
Модуль 2 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	26	6	20	14		6	3 <sup>1</sup>
Итого	26	6	20	14		6	

**Тема 2.1 Мебель для торговых организаций**

Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.), комплексность автоматизации торгово-технологического процесса. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация

торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.

Мебель для торговых организаций, назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.

Мебель торговых залов, складских и подсобных помещений магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения.

Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.

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

### **Практические занятия**

№ 1 Выбор типов мебели, расчет потребности в торговой мебели.

№ 2 Торговый инвентарь, его назначение.

### **Тема 2.2 Измерительное оборудование**

Измерительное оборудование: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.

### **Тема 2.3 Измельчительно – режущее оборудование**

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

### **Практические занятия**

№ 3 Виды измельчительно - режущих машин. Правила техники безопасности, эксплуатация.

Промежуточная аттестация: зачет

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

### **Раздела 2 Профессиональный цикл**

### **Модуль 3 Товароведение продовольственных товаров**

#### **Содержание модуля 3 Товароведение продовольственных товаров**

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен 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;
- В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
  - условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
  - особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
Лекции	Лабораторные работы			Практические занятия,			
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 1 Профессиональный цикл</b>							
Модуль 3 Товароведение продовольственных товаров	54		54	36		18	3 <sup>1</sup>
<b>Итого</b>	54		54	36		18	

### Тема 3.1 Зерномучные товары

Состояние и перспективы рынка зерномучных товаров. Пищевая ценность, химический состав. Товароведная характеристика групп. Товароведная характеристика крупы

Товароведная характеристика муки: пищевая ценность, хим. состав, технология производства. Оценка качества и хранение

Товароведная характеристика макаронных изделий: хим. состав, технология производства. Оценка качества и хранение

#### Практические занятия

1 Изучение особенностей производства и ассортимента крупы

2 Изучение ассортимента муки, реализуемой в розничной торговой сети г. Барнаула

3 Товароведная характеристика хлебобулочных изделий: пищевая ценность, хим. состав, особенности производства, болезни и дефекты.

4 Изучение особенностей производства и ассортимента макаронных изделий.

### **Тема 3.2 Плодоовощные товары**

Состояние и перспективы развития плодоовощной торговли и промышленности. Пищевая ценность. Классификация

Классификация и пищевая ценность свежих овощей. Особенности строения отдельных групп. Понятие о помологических, ампелографических и хозяйственно-ботанических сортов

#### **Практические занятия**

1 Изучение болезней плодов и овощей

2 Продукты переработки плодов и овощей: понятие, назначение, классификация по методам консервирования и сырью, пищевая ценность, хим. состав. Условия и сроки хранения. Градации качества. Дефекты. Условия и сроки хранения

3 Оценка качества плодов и овощей

4 Ознакомление с правилами отбора проб и образцов. Определение естественной убыли и актируемых потерь при хранении овощей

### **Тема 3.3 Вкусовые товары**

Состояние рынка вкусовых товаров. Пищевая ценность. Значение в питании. Алкогольные напитки. Пищевая ценность. Классификация. Особенности производства спирта, водки и ликероводочных изделий

Слабоалкогольные и безалкогольные напитки: понятие, назначение, классификация и ассортимент. Понятие о производстве. Пищевая ценность, оценка качества. Дефекты, маркировка, упаковка и хранение. Новые виды тонизирующих напитков.

Чай и кофе, чайные и кофейные напитки. Классификация и пищевая ценность. Технология производства сырья, показатели качества. Ассортимент

#### **Практическое занятие**

Вино виноградное и плодово-ягодное. Пищевая ценность. Особенности производства. Классификация и ассортимент.

Промежуточная аттестация: зачет.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

### **Раздела 2 Профессиональный цикл**

#### **Модуль 4 Управление ассортиментом продовольственных товаров**

#### **Содержание модуля 4 Управление ассортиментом продовольственных товаров**

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:*

- особенности подготовки товаров к продаже, размещение и выкладку;
- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;

- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования.

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:*

- осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;
- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;
- соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов;
- осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования;
- изучать спрос покупателей.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная	из них			
Лекции	Лабораторные работы			Практические занятия,			
1	2	3	4	5	6	7	
<b>Раздел 1 Профессиональный цикл</b>							
<b>Модуль 4 Управление ассортиментом продовольственных товаров</b>	36	8	28	16		12	3 <sup>1</sup>
<b>Итого</b>	36	8	28	16		12	

#### **Тема 4.1 Особенности подготовки к продаже гастрономических товаров**

Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии

##### **Практическое занятие №1**

Изучение ассортимента гастрономических товаров

##### **Самостоятельная работа**

Изучение выкладки гастрономических товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка информации с использованием интернета

#### **Тема 4.2 Особенности подготовки к продаже бакалейных товаров**

Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса

##### **Практическое занятие № 2**

Изучение ассортимента бакалейной продукции

**Самостоятельная работа** Изучение выкладки бакалейных товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.

**Тема 4.3 Особенности подготовки к продаже молочных и кисломолочных товаров**

Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра

**Практическое занятие № 3** Изучение ассортимента молочной и кисломолочной продукции

**Самостоятельная работа** Изучение выкладки молочных товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка информации с использованием интернета

**Тема 4.4 Особенности подготовки к продаже сельскохозяйственной продукции**

Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции

**Практическое занятие №4**

Изучение особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

**Самостоятельная работа**

Изучение особенностей подготовки к реализации сельскохозяйственной продукции, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.

**Тема 4.5 Замороженные продукты: ассортимент и способы представления**

Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами

**Самостоятельная работа**

Изучение выкладки замороженных товаров, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.

**Тема 4.6 Особенности подготовки к продаже мяса и мясопродуктов**

Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров

**Практическое занятие №5**

Изучение видов мясной продукции: формирование ассортимента.

**Самостоятельная работа**

Изучение особенностей подготовки к продаже мяса и мясопродуктов реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка презентации.

**Тема 4.7 Выкладка алкогольной продукции**

Ассортимент алкогольной продукции. Правила торговли алкогольной продукции

### **Практическое занятие №6**

Изучение правил выкладки алкогольной продукции

Промежуточная аттестация: зачет.

### **Самостоятельная работа**

Изучение выкладки алкогольной продукции, реализуемых в розничной торговой сети г. Барнаула. Подготовка информации с использованием интернета.

**Итоговая аттестация: Квалификационный экзамен.**

## 4 Оценка качества освоения программы

4.1 Текущая аттестация обучающихся проводится преподавателем, ведущим занятия в учебной группе, на протяжении всего обучения по программе. Текущий контроль знаний включает в себя наблюдение преподавателя за учебной работой обучающихся.

4.2 Промежуточная аттестация - оценка качества усвоения обучающимися содержания тем непосредственно по завершению их освоения, проводимая в форме зачета посредством тестирования или в иных формах, в соответствии с учебным планом. Оценочные материалы для промежуточной аттестации (см. Приложение А).

4.3 Итоговая аттестация - процедура, проводимая с целью установления уровня знаний, обучающихся с учетом прогнозируемых результатов обучения и требований к результатам освоения образовательной программы, проводится в форме квалификационного экзамена.

### **Критерии оценки уровня освоения программы:**

#### **Критерии оценки:**

*Оценка «5» (отлично) ставится, если:*

- полно раскрыто содержание материала билета;
- материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология;
- показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;
- продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;
- ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;
- допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию.

*Оценка «4» (хорошо) ставится, если ответ удовлетворяет в основном требованиям*

*на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:*

- в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;
- допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию экзаменатора;
- допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию экзаменатора.

*Оценка «3» (удовлетворительно) ставится, если:*

- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;
- имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;

- при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации.

*Оценка «2» (неудовлетворительно) ставится, если:*

- не раскрыто основное содержание учебного материала;
- обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;
- допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.
- не сформированы компетенции, умения и навыки

4.4 Задание для квалификационного экзамена /Экзаменационные билеты см. Приложение Б.

## 5 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

### 5.1 Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудование, программного обеспечения
Лаборатория «Товароведения», Учебный магазин	Лекция	Персональный компьютер, с программным обеспечением Microsoft Office Power Point, мультимедиапроектор
	Практические занятия	Персональные компьютеры, с программным обеспечением Microsoft Office Excel, муляжи, образцы, плакаты, ГОСТы
	Итоговая аттестация	Персональный компьютер, с программным обеспечением Microsoft Office Power Point, мультимедиапроектор

### 5.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение

*Основные источники:*

1. ГОСТ Р51303 -2013 Торговля: термины и определения
2. ГОСТ Р51304-2009 Услуги розничной торговли: Общие требования
3. Типовая инструкции по охране труда для продавца продовольственных товаров ТИ РМ -025-2002
4. Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации (изм. И доп. От 26.02.96) Из Решения Совета директоров Центробанка Российской Федерации 22.09.93.документ № 40
5. Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации (сообщено письмом ЦБ РФ от 05.01.98№ 14-П с изм от 31.12.2002).
6. ФЗ о применении контрольно – кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт ; № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен. от 3 июня; 17 июля 2009г; 27 июля 2010г.)
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.1998 №904 Положение по применению контрольно- кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением
8. Володина М.В. Организация хранения и контроль запасов и сырья: учебник для студ.учреждений .- 3-е изд.,стер- М. : издательский центр «Академия» , 2015.-192с.



9. Снегрева В.В. Книга мерчендайзера. – СПб.: Питер, 2015. – 384с.

*Дополнительные источники:*

10. Инструкция о порядке приемки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Проставлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65г № П-6

11. Инструкция о порядке приемки производственно – технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями; внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. 81 и от 14.11.74г. № 98.) Утв. Проставлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66г. №П-7

### **5.3 Кадровые условия**

Кадровое обеспечение программы осуществляется преподавателями ПЦК (кафедры) товароведения КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства», имеющими высшее профессиональное образование и стаж работы не менее 1 года.

**Задания для промежуточной аттестации  
Общепрофессиональный цикл**

**Модуль 1 Управление групповыми конфликтами**

**ВАРИАНТ 1**

1. Однопричинных конфликтов не бывает  
А – согласен  
Б - не согласен
2. Оба конфликтера идут на уступки в своих интересах, если конфликт решается  
А - силовой моделью  
Б - компромиссом  
В - ревизией целей
3. Посредник-арбитр проводит переговоры, и не принимает решение  
А - да  
Б – нет
4. Личностно-групповые конфликты всегда деструктивны  
А – да  
Б – нет
5. Конфликтеры имеют одинаковый статус  
А – в смешанных конфликтах  
Б – в горизонтальных конфликтах  
В – в вертикальных конфликтах
6. Правильно конфликтовать -это  
А - разрешать конфликты  
Б – предотвращать конфликты
7. Если в результате разрешения конфликта нет победителей и побежденных, значит использовалась  
А - силовой модель  
Б - интегральной модель  
В - ни то и ни другое
8. Интересы конфликтеров-это  
А - цели конфликтеров  
Б - долговременные установки конфликтеров  
В - и то и другое
9. Самыми распространенными считаются конфликты  
А - Ценностные  
Б – Ресурсные
10. Если в конфликте участвуют большие группировки, он является  
А – личностно-групповым  
Б – смешанным  
В – социальным

## **ВАРИАНТ 2**

1. Партия конфликта – это группа лиц, поддерживающих ту или другую сторону  
А – да  
Б – нет
2. Конфликт между двумя начальниками является  
А – силовым  
Б – горизонтальным  
В - деструктивным
3. Личностно-групповые конфликты бывают  
А - горизонтальные  
Б- вертикальные  
В- ни то и ни другое
4. Для успешного разрешения любого конфликта можно использовать модель  
А – компромисс  
Б - ревизия целей  
В – силовую
5. Чтобы окончательно решить конфликт, необходимо  
А - устранить все его причины  
Б - устранить первопричину  
В - то и другое верно
6. Повод-это специально подстроенное событие, приводящее к конфликту  
А – да  
Б – нет
7. Конфликт не решается, если  
А - он неразрешимый  
Б - его не решают  
В - и то и другое верно
8. Для временного решения конфликта уместно применить следующую модель  
А - ревизия целей  
Б – компромисс
9. Если конфликт необходимо разрешить быстро, необходимо использовать модель  
А – сотрудничество  
Б - силовая модель  
В – компромисс
10. Межличностные конфликты всегда являются  
А – быстотечными  
Б – долговременными  
В – ни то и ни другое  
Г – то и другое правильно

### ВАРИАНТ 3

1. Посредник - медиатор  
А - вмешивается в конфликт и принимает решения  
Б - только консультирует конфликтеров  
В - проводит переговоры, но в конфликт не вмешивается
  2. Любой конфликт может привести как к положительному так и отрицательному результату  
А - для обоих конфликтеров  
Б - для одного из конфликтеров  
В - для социальной системы, элементом которой является конфликт  
Г – все верно  
Д – все неверно
  3. Компромисс, сотрудничество, уступка, избегание, соперничество – это  
А – стили поведения в конфликте  
Б – модели разрешения конфликтов  
В – ни то и ни другое
  4. Личностно-групповые конфликты бывают только вертикальными  
А – да  
Б – нет
  5. Эскалация конфликта – это примирение сторон  
А – да  
Б – нет
  6. Наиболее трудноразрешимыми являются  
А - ресурсные конфликты  
Б - ценностные конфликты  
В - территориальные конфликты
  7. Партия конфликта - это наиболее активная группа участников конфликта  
А – да  
Б – нет
  8. Интересы обоих конфликтеров сохраняются при использовании  
А – интегральной модели  
Б – силовой модели  
В - ни то и ни другое
  9. Конструктивные конфликты всегда решаются силовой моделью  
А – да  
Б – нет
- Допишите предложение
10. Конфликтогены - это способствующие конфликту....

### ОТВЕТЫ

Вариант	1	2	3
1	А	А	В
2	Б	Б	Г
3	Б	В	А
4	Б	Б	Б

5	Б	Б	Б
6	А	Б	Б
7	Б	Б	Б
8	Б	Б	А
9	Б	Б	Б
10	В	В	слова или действия

## **Модуль 2 Правовое обеспечение профессиональной деятельности**

### **Выполнение тестовых заданий**

1. При приеме на работу, по общему правилу, испытательный срок не должен превышать ...
  - а) 12 месяцев;
  - б) 14 месяцев;
  - в) 3 месяцев;
  - г) 9 месяцев.
2. Дополнительные условия трудового договора:
  - а) неразглашение коммерческой тайны;
  - б) место работы;
  - в) оплата труда;
  - г) режим труда.
3. Срочный трудовой договор заключается не более чем на ...
  - а) 5 лет;
  - б) 3 года;
  - в) 1 год;
  - г) 6 месяцев
4. Основным документом о трудовой деятельности является ...
  - а) трудовая книжка;
  - б) личное дело;
  - в) приказ о приеме на работу;
  - г) приказ об увольнении.
5. Обязательное условие трудового договора ...
  - а) испытательный срок;
  - б) место работы;
  - в) неразглашение коммерческой тайны;
  - г) повышение квалификации.
6. Срок предупреждения работодателя об увольнении по собственному желанию:
  - а) 3 дня;
  - б) 2 недели;
  - в) 1 неделя;
  - г) 7 дней.
7. Заключение трудового договора по общему правилу допускается с ...
  - а) 18 лет;
  - б) 16 лет;

в) 21 года;

г) 25 лет.

8. Начало и окончание рабочего дня предусматривается:

а) в законе России о коллективных договорах;

б) Правилами внутреннего трудового распорядка и графиками сменности;

в) В уставе предприятия;

г) В постановлении правительства РФ

9. Считается ли фактическое допущение к работе заключением трудового договора ?

а) да;

б) да, но в течение 3-х дней должен быть заключен договор;

в) да, но в течение 5-ти дней должен быть заключен договор;

г) нет.

10. Прогул – это отсутствие работника без уважительной причины на рабочем месте ...

а) более четырех часов подряд в течение рабочего дня;

б) более четырех часов в течение рабочего дня;

в) более пяти часов подряд в течение рабочего дня;

г) три часа в течение рабочего дня.

11. Сторонами трудового договора являются:

а) гражданин и организация;

б) подрядчик и заказчик;

в) работник и работодатель.

12. Условия трудового договора подразделяются ТК РФ на:

а) существенные и несущественные;

б) обязательные и дополнительные;

в) основные и необязательные.

13. Если в трудовом договоре не оговорен срок его действия, то договор считается заключенным:

а) на неопределенный срок;

б) на пять лет;

в) с нарушением закона.

14. Трудовой договор вступает в силу:

а) со дня подписания его работником и работодателем, если иное не установлено федеральными законами, иными нормативными актами РФ или трудовым договором, либо со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя (его представителя);

б) с момента издания приказа (распоряжения) работодателя на основании заключенного трудового договора;

в) на следующий день после подписания трудового договора работником и работодателем, если иное не установлено федеральными законами, иными нормативными актами РФ или трудовым договором, либо

со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя (его представителя).

15. Предварительному медицинскому освидетельствованию при заключении трудового договора подлежат лица:

- а) не достигшие 18 лет;
- б) достигшие 18 лет;
- в) все независимо от возраста

### **Модуль 3 Охрана труда**

Текущая аттестация в форме наблюдения.

### **Профессиональный цикл**

#### **Модуль 1 Организация торговли**

#### **Выполнение тестовых заданий**

1. Договор розничной купли-продажи считается заключенным с момента:

- а) выдачи товара покупателю;
- б) выдачи чека;
- в) выдачи кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара;

2. Товар, на который установлен срок годности, должен быть передан покупателю:

- а) с расчетом, что товар будет использован до истечения срока годности;
- б) не позднее последнего дня срока годности;
- в) не позднее, чем за 1 месяц до истечения срока годности;

3. Добавление к покупке отрезной ткани и продажа кусков с фабричным клеймом:

- а) разрешена с согласия покупателя;
- б) разрешена;
- в) запрещена.

4 Покупатель – это гражданин, имеющий намерение приобрести или приобретающий товары для личных (бытовых) нужд:

- а) не связанных с извлечением прибыли
- б) связанных с извлечением прибыли
- в) частично связанных с извлечением прибыли.

5 Продовольственные товары до подачи в торговый зал должны быть:

- а) освобождены от тары, загрязненных частей, проверены по качеству, проверены на наличие документации и информации, пройти отбраковку и сортировку;
- б) освобождены от тары, проверены по качеству;
- в) проверены на наличие документации и информации.

6 Кроме информации, обязательной для всех групп товаров, информация для всех продовольственных товаров должна содержать сведения о:

- а) составе, пищевой и энергетической ценности, весе или объеме, сроке годности;

- б) составе и сроке годности;
- в) составе, пищевой и энергетической ценности, весе или объеме, области применения, способе приготовления, противопоказания, условиях хранения.

7. Торговый ассортимент представляет собой:

- а) номенклатуру товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
- б) номенклатуру товаров, выпускаемых различными предприятиями-изготовителями;
- в) совокупность товарных групп, разновидностей и сортов, объединяемых или сочетающихся по определенному признаку.

8. По каким документам проверяют качество поступивших товаров?

- а) договору поставки;
- б) ГОСТам;
- в) счет-фактуре

9. По каким документам проверяют количество поступивших товаров?

- а) образцам;
- б) ГОСТам;
- в) счет-фактуре

10. Укажите вид товарных потерь, которые взыскивают с виновных лиц

- а) завес тары;
- б) естественная убыль;
- в) актируемые потери

11. Какие помещения магазинов относятся к торговым?

- охлаждаемые камеры;
- а) зал кафетерия;
- б) экспедиция по доставке товаров на дом;
- в) приемочные.

12. Какие помещения магазинов относятся к подсобным?

- а) зал демонстрации новых товаров;
- б) для хранения тары;
- в) комната отдыха.

13. Где размещают товары с высокой оборачиваемостью?

- а) ближе к выходу из торгового зала;
- б) в глубине торгового зала;
- в) ближе к источникам пополнения.

14. Назовите один из самых удобных для покупателей методов продажи

- а) по образцам;
- б) с открытой выкладкой;
- в) самообслуживание;

15. Назовите вид услуг, связанных с покупкой товаров

- а) мелкая переделка;
- б) упаковка товаров;
- в) хранение вещей покупателей;

16. Торгово-технологический процесс – это

- а) комплекс взаимосвязанных торговых и технологических операций;



- б) обслуживание покупателей;
- в) подготовка товаров к продаже.

17. Выберите операции, связанные с товарами до предложения их покупателю:

- а) хранение товара;
- б) встреча покупателей;
- в) доставка товара.

18. Что входит в дополнительные операции покупателей?

- а) раскрой ткани;
- б) предложение товара;
- в) приемка товара.

19. Проверка соответствия количества, поступивших товаров с сопроводительными документами, называется:

- а) по количеству;
- б) по качеству;
- в) окончательная приемка.

20. Располагают земельным участком, капитальным стационарным зданием или его частью, набором помещений, оборудованием и инвентаря, необходимым для выполнения разнообразных торгово-технологических операций.

- а) автомагазины
- б) магазины
- в) магазины – склады

21. Укажите способ выкладки товаров в торговом зале магазина:

- а) горизонтальный;
- б) заполненность полок;
- в) постоянное восполнение полок

22. К какому способу выкладки относится «Ленточная» выкладка:

- а) горизонтальный;
- б) вертикальный;
- в) комбинированный

23. Какая выкладка применяется для оформления витрин и стеллажей в магазинах или отделах:

- а) специальная выкладка;
- б) товарная выкладка;
- в) декоративная выкладка

24. В какой зоне магазина необходимо выкладывать товар повседневного спроса:

- а) удобная зона;
- б) менее удобная зона;

в) не удобная зона

25. Знак, который свободно свисает с полки (потолка) и качается, когда мимо него проходят покупатели – это:

- а) данглер;
- б) вобблер;
- в) глорифаер

26. Какая планировка торгового зала предполагает схемы размещения товаров и проходов для покупателей в виде параллельных линий:

- а) боксовая планировка;
- б) свободная (произвольная);
- в) линейная планировка

27. Демонстрация реального товара – это:

- а) презентация новых товаров, а также известных, но активно продвигаемых;
- б) облегчение поиска необходимых товаров;
- в) показ товара основано на знании основных принципов, способов и приемов выкладки

28. На основании, какого принципа необходимо выставлять товары известных марок и неизвестными:

- а) принцип «чересполосицы»;
- б) принцип двух пальцев;
- в) принцип удлинения полок

29. Сложное социально-психологическое явление, которое формируется системой взаимоотношений всех участников процесса купли-продажи – это:

- а) психологический комфорт;
- б) атмосфера магазина;
- в) имидж магазина

30. Какие цвета более подходят для зон торгового зала, в которых желательны возбужденные покупатели:

- а) теплые тона;
- б) холодные тона;
- в) средние тона

31. Что предполагает корпоративный блок выкладки:

- а) место на стеллаже, выделенное и закреплённое под размещение товаров конкретного производителя;
- б) одноименные товары выкладываются на полках одной горки в несколько рядов;
- в) одноименные товары выкладываются на одной или двух полках по всей длине оборудования;

## **Модуль 2 Техническое оснащение торговых организаций**

### **Выполнение тестовых заданий**

1. При выдаче денег за возвращённый товар надо:

- а - считать чек покупателя неиспользованным
  - б - произвести аннулирование платежей
  - в - получить чек, используя клавишу «Возврат»
2. Сдачу выручки за смену администратору (старшему кассиру) оформляют следующим документом:
- а - расходный кассовый ордер
  - б - приходный кассовый ордер
  - в - препроводительная ведомость
3. Нулевой чек позволяет кассиру проверить:
- а - качество печати
  - б - выручку
  - в - состояние регистров
4. Рабочий режим кассира-это:
- а - показание
  - б - регистрация
  - в - гашение
5. Контрольные ленты и отчёты хранятся:
- а - до инвентаризации
  - б - не менее 5 лет
  - в - не менее 3 лет
6. Кассир подготавливает выручку к сдаче в конце смены:
- а - до получения Z-отчёта
  - б - после получения Z-отчёта
  - в - до получения X отчёта
7. Значение контрольного регистра, который учитывает число гашений денежных регистров, печатается на документе:
- а – отчёт показание
  - б – отчёт гашение
  - в – фискальный отчёт
8. При подготовке ККМ к работе необходимо получить:
- а - отчёт без гашения
  - б - отчёт с гашением
  - в - фискальный отчёт
9. При использовании двухслойной ленты возможен обрыв контрольной ленты (закончилась) в течение смены. Кассир обязан:
- а - оформить обрыв и склеить ленту
  - б - оформить обрыв (указать время обрыва, № чека, сумму, подписи кассира и администратора)
  - в - оформить обрыв (указать время обрыва, подписи кассира и администратора).
10. Разменную монету можно вносить до....
- а – до начала работы
  - б – в течение смены
  - в – все ответы верны

11. Каким отчётом завершается смена кассира?  
а Z  
б X  
в Ф
12. В каком режиме получают Z –отчёт?  
а – показание  
б - гашение  
в - регистрация
13. Кто присутствует при гашении секционных регистров?  
а - администратор  
б - кассир  
в - администратор и кассир
14. Как обозначен на индикаторе режим «Гашение»?  
а - ОБГ?  
Б - ?  
В - ОСГ?
15. При выводе, какого отчёта происходит запись выручки в фискальную память?  
а - отчёт с гашением  
б - фискальный отчёт  
в - отчёт без гашения

### **Модуль 3 Товароведение продовольственных товаров**

#### Тема 3.1 Зерномучные товары

##### Устный опрос

1. Назовите продукты из зерна
2. Какие крупы производят из гречихи?
3. Какие крупы продают в магазине из риса?
4. Что такое пшено?
5. Какие крупы готовят из овса?
6. Как оценивается качество крупы?
7. Опишите условия и сроки хранения круп

#### Тема 3.2 Плодоовощные товары

##### Устный опрос

1. Назовите группы овощей
2. Назовите группы плодов
3. Перечислите плодовые овощи
4. Перечислите вегетативные овощи
5. Какие плоды называются семечковыми?
6. Какие плоды называются косточковыми
7. Назовите подгруппы и виды ягод
8. Обоснуйте высокую пищевую ценность плодов и овощей
9. Назовите лечебные свойства свежих плодов и овощей
10. Какие показатели определяют качество свежих овощей (свеклы)?
11. Назовите градацию качества свежего картофеля

12. Какие овощи называются нестандартными?
13. Что такое отход?
14. Назовите товарные сорта яблок поздних сроков созревания
15. Охарактеризуйте требования к качеству яблок высшего сорта
16. Назовите болезни картофеля (капусты)
17. Какие болезни могут ухудшить качество винограда?
18. Какие условия и сроки хранения яблок?
19. Как должен готовиться картофель на хранение?

### Тема 3.3 Вкусовые товары

#### Ответьте на вопросы теста

##### Вариант 1

1. Определить содержание этилового спирта крепких алкогольных напитков (водка, ром, коньяк)?

1. 1,5 - 9% об
2. 31-65% об
3. 9-30 % об

2. Какие алкогольные напитки длительно выдерживают в дубовых бочках для улучшения органолептических показателей (вкус, цвет, запах)?

1. этиловый спирт
2. коньяк, ром, виски
3. вина, ликеры, шампанское

3. Какой вид ликера готовится из молочных и яичных продуктов, эмульгаторов, ароматизаторов, крепость. 15-20% об?

1. цитрусовые
2. эмульсионные
3. ликеры на основе саке

4. Какое сырье используют для производства пищевого этилового спирта?

1. древесина, нефть, красители
2. свекла, морковь, папоротник
3. картофель, пшеница, кукуруза

5. Как классифицируют столовые виноградные вина в зависимости от содержания сахара?

1. сухие, полусухие, полусладкие
2. крепленые, полусладкие, сладкие
3. сладкие, полусладкие, ликерные

##### Вариант 2

1. Определить вид ликеро-наливочного изделия, который изготавливают на основе пяти обязательных компонентов: сахара, воды, рома, чая и лимонного сока, крепостью 16 -17% об?

1. бальзамы
2. пунши
3. аперитивы

2. Определить к какой группе коньяков относится коньяк приготовленный из коньячного спирта со сроком выдержки 3-5 лет?

1. обычные
  2. марочные
  3. коллекционные
- 3 В чем особенность производства красного виноградного вина? Каким вкусом они отличаются
1. готовят из красных сортов винограда, терпким
  2. сусло нагревают, вяжущим, терпким
  3. сусло настаивают на мезге, вяжущим, терпким
- 4 При длительном обжаривании солода получают пиво:
1. светлых сортов
  2. темных сортов
  3. безалкогольное
- 5 Какое сырье используют для производства пищевого этилового спирта?
1. древесина, нефть, красители
  2. свекла, морковь, папоротник
  3. картофель, пшеница, кукуруза

#### ЗАДАНИЕ 1 (Тест)

- 1 Какой продукт получают путем экстракции чая горячей водой и сушки экстракта?
1. чай для одноразовой заварки
  2. плиточный чай
  3. чай быстрорастворимый
- 2 Какое сырье используется для производства черного байхового чая?
1. флеша
  2. целые побеги чайного куста
  3. старые грубые побеги
- 3 В чем состоит основное отличие процесса производства зеленого чая от процесса производства черного чая?
1. не проводится ферментация
  2. проводится ферментация чайного листа
  3. используются грубые листья
- 4 Какие вещества придают чаю терпкий вяжущий вкус и красивый цвет?
1. алкалоиды
  2. дубильные вещества
  3. гликозиды
- 5 Из каких технологических операций состоит процесс производства черного чая?
1. завяливание, скручивание, ферментация, сушка, сортировка
  2. фиксация, скручивание, сушка
  3. завяливание листа, скручивание, сортировка, сушка
- 6 Назовите родину кофейного дерева:
1. Бразилия
  2. Англия
  3. Эфиопия

7 Какие процессы влияют на изменение цвета кофейных зерен при обжарке?

1. карамелизация сахаров
2. уменьшение дубильных веществ
3. гидролиз жиров

Устный опрос

1. Назовите групп кондитерских товаров
2. Какие товары относятся к фруктово-ягодным?
3. Как готовится мармелад?
4. Как готовится пастила
5. Назовите виды мармелада
6. Назовите виды пастилы
7. Что такое карамель?
8. Как классифицируется карамель?
9. Назовите три ассортиментных вида карамели
10. Какие показатели качества определяют качество карамели?
11. Укажите условия и сроки хранения карамели
12. Дайте товароведную характеристику конфет
13. Назовите группы конфет
14. Назовите виды корпусов конфет
15. Приведите примеры корпуса, особенности его получения и название конфеты
16. Какие показатели оценивают качество конфет
17. Назовите дефекты конфет

#### **Модуль 4 Управление ассортиментом продовольственных товаров**

##### **Тема 4.1 Особенности подготовки к продаже гастрономических товаров**

**Тест по теме:**

1. Обязан ли продавец по просьбе покупателей нарезать гастрономические товары?  
А) да  
Б) нет
2. Можно ли давать на пробу колбасные изделия, не требующие термической обработки, малоизвестные покупателю?  
А) нет  
Б) да
3. Какой нож используют при нарезке колбас и мяскопченостей вручную?  
А) рыбный  
Б) гастрономический  
В) мясной
4. От чего зависят приемы нарезки батона колбасы?  
А) от производителя  
Б) от толщины батона  
В) от формы батона  
Г) от толщины и от формы батона
5. Под каким углом нарезают вареные колбасы?

- А)по углом 45  
 Б)под углом прямым
- 6.Какую форму имеют мясные хлебы?  
 А)квадратную  
 Б)прямоугольную  
 В)круглую
- 7.Как производят нарезку колбасных изделий, имеющих круглую форму?  
 А)сегментами по полукругу  
 Б)под углом 45  
 В)под углом 90
- 8.Под каким углом нарезаются свинина, шейка, балыковая колбаса?  
 А)под прямым углом  
 Б)под углом 35  
 В)под углом 45
- 9.Можно ли отрезать гастрономические товары на весах?  
 А)да  
 Б)нет
- 10.На какое оборудование выкладывают гастрономические товары?  
 А)пристенные горки  
 Б)островные горки  
 В)охлаждаемые витрины
- 1А 2Б 3Б 4Г 5Б 6Б 7А 8А 9Б 10Г

Тема 4.2 Особенности подготовки к продаже бакалейных товаров  
 Устный опрос

1. Как классифицируются растительные масла
2. Почему растительные масла полезны для здоровья?
3. Назовите градацию качества растительных масел
4. Как оценивают качество подсолнечного масла?
5. Какие могут быть дефекты у масла?
6. Опишите условия и сроки хранения подсолнечного масла
7. Опишите особенности выкладки бакалейных товаров

Тема 4.3 Особенности подготовки к продаже молочных и кисломолочных товаров

**ЗАДАНИЕ 1 (Тест)**

1 Как называется технологическая операция производства молока, при которой удаляют или добавляют жир?

- а) восстановление  
 б) нормализация  
 в) гомогенизация

2 Каким способом получают сливки?

- а) экстрагирование  
 б) сепарирование  
 в) отстой

3 Какое молоко имеет синеватый оттенок?



- а) топленое
- б) восстановленное
- в) обезжиренное**

4 Как называется интенсивная механическая обработка молока?

- а) нормализация
- б) гомогенизация**
- в) экстрагирование

5 молзачная продукция – это....

**А)** пищевой продукт, произведенный из молока и (или) молочных продуктов без добавления или с добавлением побочных продуктов переработки молока и немолочных компонентов, которые добавляются не в целях замены составных частей молока.

**Б)** продукты переработки молока, включающие в себя молочный продукт, молочный составной продукт, молокосодержащий продукт, побочный продукт переработки молока

**В)** пищевой продукт, произведенный из молока, и (или) молочных продуктов, и (или) побочных продуктов переработки молока и немолочных компонентов, в том числе немолочных жиров и (или) белков, с массовой долей сухих веществ молока в сухих веществах готового продукта не менее чем 20 процентов.

6 молочный составной продукт – это...

**А)** пищевой продукт, произведенный из молока и (или) молочных продуктов без добавления или с добавлением побочных продуктов переработки молока и немолочных компонентов, которые добавляются не в целях замены составных частей молока.

**Б)** продукты переработки молока, включающие в себя молочный продукт, молочный составной продукт, молокосодержащий продукт, побочный продукт переработки молока

**В)** пищевой продукт, произведенный из молока, и (или) молочных продуктов, и (или) побочных продуктов переработки молока и немолочных компонентов, в том числе немолочных жиров и (или) белков, с массовой долей сухих веществ молока в сухих веществах готового продукта не менее чем 20 процентов.

7 молокосодержащий продукт – это....

**А)** пищевой продукт, произведенный из молока и (или) молочных продуктов без добавления или с добавлением побочных продуктов переработки молока и немолочных компонентов, которые добавляются не в целях замены составных частей молока.

**Б)** продукты переработки молока, включающие в себя молочный продукт, молочный составной продукт, молокосодержащий продукт, побочный продукт переработки молока

**В)** пищевой продукт, произведенный из молока, и (или) молочных продуктов, и (или) побочных продуктов переработки молока и немолочных компонентов, в том числе немолочных жиров и (или)

белков, с массовой долей сухих веществ молока в сухих веществах готового продукта не менее чем 20 процентов.

8. молочный напиток – это...

А) молоко с массовой долей жира не более 9 процентов, произведенное из сырого молока и (или) молочных продуктов и подвергнутое термической обработке или другой обработке в целях регулирования его составных частей (без применения сухого цельного молока, сухого обезжиренного молока)

Б) молочный продукт, произведенный из концентрированного или сгущенного молока либо сухого цельного молока или сухого обезжиренного молока и воды

В) молоко, не подвергавшееся термической обработке при температуре более чем 40 градусов Цельсия или обработке, в результате которой изменяются его составные части

9 питьевое молоко – это...

А) молоко с массовой долей жира не более 9 процентов, произведенное из сырого молока и (или) молочных продуктов и подвергнутое термической обработке или другой обработке в целях регулирования его составных частей (без применения сухого цельного молока, сухого обезжиренного молока)

Б) молочный продукт, произведенный из концентрированного или сгущенного молока либо сухого цельного молока или сухого обезжиренного молока и воды

В) молоко, не подвергавшееся термической обработке при температуре более чем 40 градусов Цельсия или обработке, в результате которой изменяются его составные части

Устный опрос

1. Что такое сыры?
2. В чем заключается роль сыров в питании человека?
3. Как классифицируются сыры?
4. В чем особенность получения твердых сыров?
5. Назовите твердые сыры
6. Какие сыры называются полутвердыми?
7. В чем сущность получения мягких сыров?
8. Назовите мягкие сыры
9. Какие сыры называются рассольными?
10. Как получают переработанные сыры?
11. Назовите группы переработанных сыров
12. Какой товар называется сырным продуктом?
13. Назовите дефекты сыров
14. Укажите условия и сроки хранения сыров.
15. Опишите особенности выкладки молочных товаров

Тема 4.6 Особенности подготовки к продаже мяса и мясопродуктов

Устный опрос

1. Что такое мясо?
2. Какие виды мяса могут быть?
3. Какую роль в питании играет мясо?
4. Как можно отличить мясо свинины от других видов животных?
5. Опишите признаки говядины?
6. Опишите признаки баранины.
7. Как отличить мясо молодых животных от взрослых?
8. Что такое субпродукты?
9. Опишите признаки свежести мяса
10. Какие показатели определяют качество мяса?
11. Какие причины вызывают потери мяса при хранении?
12. Какие виды мяса птицы?
13. Как обрабатывают тушки кур?
14. Почему мясо курицы считают диетическим?
15. Опишите требования к качеству тушки курицы
16. Какие могут быть дефекты у тушек курицы?
17. Укажите условия и сроки хранения
18. Опишите особенности подготовки к продаже мяса и мясопродуктов

#### Тема 4.7 Выкладка алкогольной продукции

Тест по теме:

#### ВАРИАНТ 1

*1. Часть стеллажей с товарами, находящимися в нижней части зрительного поля (нижние полки) в левом углу – это:*

- А) «золотая полка»
- Б) «мёртвая зона»
- В) «тектоническая» выкладка
- Г) дисплейная выкладка

*2. Наиболее выгодными местами для выкладки товаров являются:*

- А) нижние полки
- Б) верхние полки
- В) полки на уровне глаз
- Г) полки на уровне вытянутой руки

*3. Единица товара, стоящая непосредственно на полке и выставленная таким образом, что полностью видна сторона, содержащая название марки и другую базовую информацию – это:*

- А) вторичная выкладка
- Б) фейсинг
- В) брендированный стеллаж
- Г) дисплей

*4. На верхних полках следует располагать:*

- А) дорогой товар
- Б) дешёвый товар
- В) товар в подарочной упаковке
- Г) крупногабаритный товар

5. Чтобы товар был замечен и выделен среди других товаров, ширина выкладки должна быть:

- А) не менее 1 метра
- Б) не более 30 см
- В) не менее 40-50 см
- Г) от ширины выкладки не зависит продаваемость товаров

6. Самые «ходовые», популярные товары должны быть выложены:

- А) на лучших местах в торговом зале, на самых выгодных полках
- Б) от места выкладки не зависит продаваемость популярных товаров
- В) на нижних полках
- Г) на самых верхних полках

7. Установите соответствие между названиями видов выкладки и их характеристиками.

Названия видов выкладки.

- А) «крепкий орешек»
- Б) вертикальная выкладка
- В) дисплейная выкладка
- Г) выкладка «навалом»

Характеристики.

1) Это выкладка одного наименования товара в большом количестве на поддоне, зачастую прямо в прозрачной упаковке, с обязательной крупной табличкой с указанием цены и названия товара.

2) Такая выкладка представляет собой отдельно стоящий фирменный стенд или стойку, не привязанные к основной точке продажи этого товара.

3) Акцент делаем на центр, в котором располагаются наиболее сильные позиции. По бокам – более слабые позиции, чтобы ослабить крайние товары конкурентов по обеим сторонам «крепкого орешка»

4) Однородные товары размещают вертикально в несколько рядов по всей длине оборудования. Это хорошая демонстрация товаров, удобная покупателям любого роста.

Товар меньших размеров располагается на верхних полках, на самой нижней полке размещается товар самых больших размеров или более дешёвых.

5) Осуществляется с помощью различного типа ёмкостей или базовых стендов. Это могут быть магазинные тележки, проволочные контейнеры, корзины, бачки, столы. Часто этот приём используется при распродажах. Обычно выкладывается один вид товара.

**ВАРИАНТ 2**

1. Принцип «totallook» в выкладке товара – это:

А) тематические композиции в продуктивном супермаркете (сливки рядом с кофе, чай – с печеньем, рыба – с соусом)

**Б) капсульная развеска в магазине одежды (создание единого образа путём подбора гармоничных сочетаний одежды, обуви, аксессуаров)**

В) товар всегда расположен этикеткой или лицевой стороной к покупателю, с учётом его угла зрения. Информация на упаковке должна быть легко читаема, не должна загораживаться другими упаковками и ценниками.

Г) однородные товары располагаются вдоль по всей длине оборудования, на 1-2 полках, например, по виду товара или по бренду.

**2. Выкладка одного наименования товара в большом количестве на поддоне, зачастую прямо в прозрачной упаковке, с обязательной крупной табличкой с указанием цены и названия товара. Обычно выкладка располагается по периметру магазина или в кассовой зоне». Это –**

А) дисплейная выкладка

Б) выкладка «навалом»

**В) паллетная выкладка**

Г) горизонтальная выкладка

**3. Наименее выгодными местами расположения товаров считаются:**

А) место на стеллаже в начале, по ходу движения покупателей

**Б) самые нижние полки**

В) места на полках на уровне глаз

Г) самые верхние полки

**4. «Тектонический» принцип выкладки:**

**А) тяжёлое, крупное – вниз, лёгкое и маленькое – вверх**

Б) количество торговой площади под товары распределяется пропорционально вкладу в продажи

В) размещаем дорогие товары рядом с дорогими на верхних полках, дешёвые рядом с дешёвыми на нижних полках, активно рекламируемые и популярные товары тоже должны располагаться вместе, чтобы не наносить урон другим товарам, которые находятся без рекламной поддержки

Г) полки на стеллаже должны быть расположены так, чтобы от края товара до края верхней полки оставалось 3-4 см

**5. «Одноместное размещение различных товаров и изделий, обычно связанных между собой». Это-**

**А) тематическая выкладка**

Б) паллетная выкладка

В) вертикальная выкладка

Г) выкладка «навалом»

**6. Для привлечения внимания к нижним полкам:**

**А) на нижних полках располагают крупногабаритные товары**

**Б) на нижних полках размещают товарный запас**

В) на нижних полках располагают «ходовой» товар

**7. Длина горизонтальной выкладки не должна быть :**

**А) более 1,5 м**

Б) меньше 3 м

В) меньше 4 м

Г) от длины выкладки не зависит продаваемость товаров

**Задания для квалификационного экзамена**

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии \_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Экзаменационный билет № 1  
Специальность  
**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**  
**«Продавец продовольственных товаров»**  
\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.  
Зам. директора по ДО \_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Особенности формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии .
2. Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.
3. Дайте характеристику особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии \_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Экзаменационный билет № 2  
Специальность  
**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**  
**«Продавец продовольственных товаров»**  
\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.  
Зам. директора по ДО \_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику видов мясной продукции. Особенности формирование ассортимента.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 3

Утверждаю.  
Зам. директора по ДО  
\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.
3. Особенности формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 4

Утверждаю.  
Зам. директора по ДО  
\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Специализированное оборудование для выкладки вина
3. Дайте характеристику видов мясной продукции. Особенности формирование ассортимента..

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии

Экзаменационный билет № 5

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

А.А.Кочеткова

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии .
2. Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.
3. Дайте характеристику правилам выкладки алкогольной продукции  
Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии

Экзаменационный билет № 6

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

А.А.Кочеткова

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику ассортимента гастрономических товаров  
Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова



Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 7

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

*базовой подготовки*

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.
3. Дайте характеристику ассортимента бакалейной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 8

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

*базовой подготовки*

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику ассортимента кисломолочной продукции.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 9

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии .
2. Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.
3. Дайте характеристику особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 10

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику видов мясной продукции. Особенности формирование ассортимента.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 11

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.
3. Дайте характеристику особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 12

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Специализированное оборудование для выкладки вина
3. Дайте характеристику видов мясной продукции. Особенности формирование ассортимента..

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии Экзаменационный билет № 13 Утверждаю.  
А.А.Кочеткова Зам. директора по ДО  
Л.В.Иванютина  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. Специальность «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**  
**базовой подготовки**  
**«Продавец продовольственных товаров»**  
\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии .
2. Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.
3. Дайте характеристику правилам выкладки алкогольной продукции  
Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии Экзаменационный билет № 14 Утверждаю.  
А.А.Кочеткова Зам. директора по ДО  
Л.В.Иванютина  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. Специальность «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**  
**базовой подготовки**  
**«Продавец продовольственных товаров»**  
\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику ассортимента гастрономических товаров  
Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 15

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.
3. Дайте характеристику ассортимента бакалейной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 16

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику ассортимента кисломолочной продукции.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 17

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии .
2. Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.
3. Дайте характеристику особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 18

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

\_\_\_\_\_ Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику видов мясной продукции. Особенности формирование ассортимента.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 19

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.
3. Дайте характеристику особенностей формирования ассортимента сельскохозяйственной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 20

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»  
базовой подготовки**

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Специализированное оборудование для выкладки вина
3. Дайте характеристику видов мясной продукции. Особенности формирование ассортимента.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии

Экзаменационный билет № 21

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

А.А.Кочеткова

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Формирование ассортимента в отделе. Выкладка продукции на весовом и порционном прилавках. Особенности маркетинга в отделе гастрономии .
2. Способы представления продукции в отделе. Санитарное состояние отдела мясных товаров. Управление товарными запасами. Организация приемки и обработки мясных товаров.
3. Дайте характеристику правилам выкладки алкогольной продукции  
Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии

Экзаменационный билет № 22

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

А.А.Кочеткова

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр \_\_очная\_\_ форма обучения

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику ассортимента гастрономических товаров  
Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова



Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 23

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Ассортимент замороженных продуктов. Правила торговли замороженными продуктами
2. Выкладка молочных товаров. Выкладка йогуртов. Выкладка сыров. Правила реализации сыра.
3. Дайте характеристику ассортимента бакалейной продукции

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

Министерство образования и науки Алтайского края  
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

Зав. цикловой комиссии  
А.А.Кочеткова

Экзаменационный билет № 24

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Специальность

**38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»**

***базовой подготовки***

**«Продавец продовольственных товаров»**

\_\_1\_\_ курс \_\_2\_\_ семестр очная форма обучения

Утверждаю.

Зам. директора по ДО

Л.В.Иванютина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Торговые марки производителей и частные торговые марки. Возможности и недостатки. Выкладка бакалейной продукции. Пополнение полочного запаса.
2. Отдел «Овощи и Фрукты». Упаковка: плюсы и минусы. Выкладка продукции в отделе. Организация приемки и обработки сельскохозяйственной продукции.
3. Дайте характеристику ассортимента кисломолочной продукции.

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Е.С.Кубрикова

### Критерии оценивания

<b>Оценка</b>	<b>Критерии</b>
<b>«Отлично»</b>	85 – 100 % правильных ответов
<b>«Хорошо»</b>	70 – 84 % правильных ответов
<b>«Удовлетворительно»</b>	55 – 69 % правильных ответов
<b>«Неудовлетворительно»</b>	< 55 % правильных ответов