

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ГПО АУ ЯО Любимский аграрно-
политехнический колледж

_____ А.В.Дмитриев

_____ 2020 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«Основы товароведения и технологии торговли»

Рассчитана на обучающихся от 15 до 23 лет
Срок реализации программы 1 год

Составитель: Смирнова Т.М., педагог
дополнительного образования

Любим
2020

Оглавление	Стр.
Пояснительная записка.....	3
Учебно-тематический план.....	7
Содержание дополнительной общеразвивающей программы.....	9
Мониторинг качества и результативности образовательного процесса в творческом объединении «Основы товароведения и технологии торговли».....	22
Методическое обеспечение программы.....	28
Список использованной литературы.....	32
Список литературы для обучающихся.....	33
Приложения	
Приложение 1. Пример дидактического материала по теме «Консервирование продовольственных товаров».....	34
Приложение 2. Сводная таблица результатов образовательной деятельности обучающихся творческого объединения «Основы товароведения и технологии торговли».....	37
Приложение 3. Примеры заданий лабораторно-практических занятий..	38
Приложение 4. Пример раздаточного материала для проведения лабораторно-практической работы.....	42
Приложение 5. Примеры тестов для проверки теоретических знаний...	46

Пояснительная записка

В современной социальной ситуации очень остро стоит вопрос занятости молодёжи в свободное время, организации грамотной профориентационной работы для расширения профессионального кругозора подрастающего поколения, формирования личностью системы своих основополагающих отношений к профессионально-трудовой среде, развитию и самореализации духовных и физических возможностей, формирования адекватных им профессиональных планов и намерений, реалистичного собственного профессионального образа. Как помочь подростку занять с пользой своё свободное время, дать возможность открыть себя наиболее полно? Как создать условия для динамики творческого роста и поддержать стремление к овладению дополнительной профессией?

У обучающихся ГПОАУ ЯО Любимского аграрно-политехнического колледжа (далее колледж), осваивающих профессии «мастер по обработке цифровой информации» и «повар», возник интерес к профессии «продавец» в качестве дополнительного образования. Это привело к созданию объединения и дополнительной общеразвивающей программы «Основы товароведения и технологии торговли». И хоть сегодня этот вид деятельности не окутан ореолом таинственности, профессия продавца пользуется популярностью у молодежи.

Торговое ремесло – одно из древнейших занятий человека. Сложно сказать, когда именно возникла профессия продавца. Ведь люди торговали ещё в те времена, когда не существовало денег. Расчёт производился по бартеру – обмен товара на товар. Постепенно возникает необходимость в универсальном эквиваленте стоимости других товаров, в качестве которого в разные исторические эпохи выступали драгоценные металлы, жемчуг, скот, меха и, наконец, деньги. Также увеличивалось количество покупателей и, соответственно, товарооборот у предпринимателей, поэтому требовалось найти способ быстрого обслуживания и точного расчёта стоимости товара.

Продавец – один из самых распространённых видов трудовой деятельности. С представителями некоторых профессий человек может ни разу не столкнуться на протяжении всей жизни, а вот с продавцами мы встречаемся повсеместно: в супермаркетах, магазинах, торговых киосках и т.д. Благодаря труду продавцов мы имеем возможность приобретать любые товары, в которых нуждаемся. Профессия продавца относится к одной из самых востребованных, ведь с каждым годом количество товаров возрастает и увеличивается количество торговых предприятий. Даже развитие сети Интернет, информационных технологий и онлайн-торговли не может отменить потребность в людях данной специальности, хотя сама профессия сегодня сильно модернизировалась.

К специалистам, осуществляющим продажи, предъявляются высокие требования: знание товароведения, технологии торговли, психологии покупателя, коммуникабельность, стрессоустойчивость, эмпатия, внимание – вот лишь неполный перечень качеств, которыми должен обладать продавец. Предпочтительный потребителями имидж продавца – опрятный и

воспитанный молодой специалист, одетый в униформу торгового предприятия.

Исходя из требований, можно предположить, какие трудности могут встать перед человеком, избравшим профессию продавца: высокая материальная ответственность, работа в сложных и напряжённых условиях, достаточно высокие физические нагрузки, иногда – работа с вредными для здоровья веществами. Одновременно, работа продавца может быть интересной и творческой: от умения разговаривать с людьми, красиво оформлять витрины и прилавки во многом зависит успешность торговли.

Также в современных экономических условиях и высокой конкуренции на рынке труда молодой специалист должен обладать достаточным профессиональным потенциалом, владеть навыками нескольких смежных профессий. Таким образом, специальность, основы которой изучаются в рамках данной дополнительной образовательной программы, актуальна и интересна.

Направленность дополнительной общеразвивающей программы «Основы товароведения и технологии торговли» социально-педагогическая, так как изучение курса способствует:

- расширению знаний молодых специалистов в областях профессиональной деятельности, пользующихся наибольшим спросом на рынке труда, обучающийся получит не только уверенность в своих силах, но и возможность иметь дополнительную профессию, что немаловажно для самостоятельной взрослой жизни;
- формированию социальных навыков, способствующих успешной адаптации в обществе.

Программа адаптированная, разработана на основании примерной региональной учебно-программной документации для подготовки специалистов по профессии «Продавец, контролёр-кассир» в учреждениях начального профессионального образования Ярославской области (Ярославский областной научно-методический центр профессионального образования).

Цель – способствовать формированию компетенций по новой специальности, развитию личностных и профессиональных качеств обучающихся, необходимых для эффективной социализации и адаптации в будущем, через освоение основ товароведения и технологии торговли.

Задачи:

- дать основы теоретического материала по товароведению, технологии торговли, этике и культуре поведения, деловому общению в рамках программы;
- обучить приёмам и методам обслуживания покупателей, подготовке рабочего места и товаров к продаже;
- способствовать развитию необходимых личностных и профессиональных качеств обучающихся: вежливости, тактичности, трудолюбия, аккуратности, ответственности, коммуникабельности и др.;

- развивать умение формировать собственный имидж: красиво и эстетично одеваться, следить за макияжем и причёской;
- поддерживать и развивать интерес обучающихся к сфере торговли;
- содействовать организации продуктивного досуга обучающихся.

В рамках данной программы не предполагается изучения полного теоретического и практического курса по специальности «продавец». Освоение программы будет способствовать приобщению обучающихся к основам профессии, расширению их профессионального кругозора, развитию личностных и профессиональных качеств, наличие которых поможет обучающимся в будущем быть более конкурентоспособными на рынке труда.

Обучение по данной дополнительной общеразвивающей программе основывается на принципах сознательности, активности, наглядности, систематичности, последовательности, научности, доступности и связи теории с практикой. На основе указанных принципов подбирается материал для подготовки обучающихся по вопросам, включенным в программу.

В течение года педагогом организуется мониторинг результативности деятельности обучающихся по данной программе с целью выявления уровня освоения курса, формирования у обучающихся познавательного интереса и развития у них творческого отношения к выбранной профессии.

Программа рассчитана на обучающихся 15 – 23 лет.

Срок реализации программы 1 год. Занятия проводятся 3 раза в неделю по 2 часа, всего 6 часов в неделю. Итого за год 216 часов.

В объединение принимаются подростки, проявляющие интерес к данной профессии и не имеющие медицинских противопоказаний (заболевания опорно-двигательного аппарата, хронические инфекционные заболевания, кожная аллергия, экзема кистей рук, эпилепсия, резко выраженные неврозы, снижение слуха на оба уха, люди, являющиеся бактерионосителями и др.).

В результате освоения данной программы обучающиеся

должны знать:

- ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность продаваемых товаров;
- факторы, влияющие на сохранение качества товаров в процессе хранения;
- требования к качеству товаров и их дефекты;
- условия и способы хранения продовольственных товаров;
- нормативные документы на продовольственные товары;
- виды торгового оборудования;
- правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования;
- методы изучения покупательского спроса;
- организацию приёмки товаров по количеству и качеству;
- технологию хранения и подготовки товаров к продаже;
- технологию размещения и способы выкладки товаров в торговом зале;

- приёмы и методы обслуживания покупателей;
- основы этики и делового общения (профессиональные моральные нормы, основные заповеди делового этикета, правила и техники общения, требования к внешнему виду продавца и др.);

должны уметь:

- распознавать ассортимент товаров;
- давать оценку качества товаров;
- обслуживать покупателей (взвешивание продовольственных товаров, выбивание чека, подсчёт стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки и т.д.);
- следить за своевременным пополнением ассортимента товаров;
- принимать товары по количеству и качеству;
- подготавливать рабочее место (проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря и инструмента, установка весов);
- размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы;
- оформлять витрины;
- заполнять и прикреплять ярлыки цен;
- соблюдать технику безопасности;
- соблюдать правила этики, культуры поведения и делового общения,
- работать над собственным положительным имиджем (развивать умение красиво и эстетично одеваться, следить за причёской, макияжем).

Результатом воспитательной деятельности можно считать положительную динамику в развитии личностных и профессиональных качеств, в формировании и поддержании собственного имиджа, умение грамотно и продуктивно организовать своё свободное время, устойчивый интерес к данному виду деятельности.

Итогом реализации данной дополнительной общеразвивающей программы является самостоятельное проведение обучающимися анализа работы магазинов с традиционным и прогрессивным методами продажи.

Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Количество часов		
		Теория	Практика	Всего
1.	Введение	2	-	2
2.	Основы товароведения	12	-	12
	Основы теории товароведения	2	-	2
	Химический состав продовольственных товаров	2	-	2
	Качество товаров	2	-	2
	Маркировка и штриховое кодирование товаров	2	-	2
	Основы хранения продовольственных товаров	2	-	2
	Консервирование продовольственных товаров	2	-	2
3.	Оборудование торговых предприятий	8	16	24
	Мебель для предприятий торговли.	2	-	2
	Торговый инвентарь			
	Торговое измерительное оборудование	2	8	10
	Контрольно-кассовые машины (ККМ)	2	8	10
	Холодильное оборудование	2	-	2
4.	Товароведение продовольственных товаров	40	42	82
	Зерномучные товары	4	6	10
	Флодоовощные товары	3	3	6
	Вкусовые товары	4	4	8
	Масложировые товары	3	3	6
	Крахмал. Сахар. Мёд. Кондитерские товары	3	9	12
	Молочные товары	2	4	6

	Мясо и мясные товары	6	8	14
	Рыба и рыбные товары	5	5	10
	Яичные товары	2	-	2
	Пищевые концентраты	2	-	2
	Продукты детского питания	2	-	2
	Соевые товары	2	-	2
	Снэки	2	-	2
5.	Культура делового общения	8	6	14
	Этика и культура поведения	5	-	5
	Деловое общение	3	6	9
6.	Технология розничной торговли	18	58	76
	Розничная торговая сеть	2	-	2
	Устройство и планировка магазинов	2	-	2
	Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	2	8	10
	Технология снабжения розничных торговых предприятий	2	-	2
	Технология приёмки товаров в магазине	2	6	8
	Технология хранения и подготовки товаров к продаже	2	-	2
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале	2	10	12
	Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	4	34	38
7.	Аналитико-практическая деятельность	-	6	6
	Итого:	87	129	216

Содержание дополнительной общеразвивающей программы

Раздел «Введение»

Теория

Программа объединения, цели и задачи. История развития торговли. Виды торговли.

Раздел «Основы товароведения»

Тема «Основы теории товароведения»

Теория

Основы стандартизации и сертификации товаров. Понятия: нормативный документ, стандарт, сертификат соответствия.

Классификация продовольственных товаров.

Тема «Химический состав продовольственных товаров»

Теория

Неорганические вещества: вода и минеральные вещества (макроэлементы и микроэлементы).

Органические вещества: углеводы (моносахариды, дисахариды и полисахариды), белки, жиры, витамины (жирорастворимые и водорастворимые), органические кислоты, ферменты, красящие вещества, дубильные вещества, ароматические вещества, пектиновые вещества, фитонциды и алкалоиды.

Тема «Качество товаров»

Теория

Свойства и показатели качества продовольственных товаров. Пищевая ценность (энергетическая, биологическая, физиологическая, органолептическая ценности, усвояемость и доброкачественность), сохраняемость и кулинарно-технологические свойства. Факторы, влияющие на качество продовольственных товаров. Формирующие и сохраняющие факторы.

Методы оценки качества продовольственных товаров. Органолептический метод. Инструментальный метод (физические, химические, микробиологические и физиологические методы).

Тема «Маркировка и штриховое кодирование товаров»

Теория

Виды маркировок и товарные знаки. Производственная и торговая маркировка. Знаки предупредительной маркировки. Специальная маркировка. Маркировка, указывающая на право интеллектуальной собственности. Знаки соответствия. Знаки экологической маркировки. Компонентные знаки. Штриховое кодирование. Понятие штрихкода. Коды стран.

Тема «Основы хранения продовольственных товаров»

Теория

Факторы, влияющие на сохранение качества товаров: исходное качество товаров, тара и упаковочный материал, соблюдение требований транспортировки.

Режим хранения. Температура хранения. Относительная влажность воздуха. Состав воздуха. Воздухообмен. Освещенность. Принципы размещения товаров. Классификация товаров по срокам годности.

Потери продовольственных товаров: товарные (количественные и качественные) и материальные.

Тема «Консервирование продовольственных товаров»

Теория

Общие сведения. Консервирование – способ сохранения пищевых продуктов от порчи (см. приложение 1).

Физические методы консервирования: консервирование действием низких температур (охлаждение и замораживание); консервирование действием высоких температур (пастеризация и стерилизация); консервирование лучистой энергией.

Физико-химические методы консервирования: сушка, консервирование солью и сахаром.

Биохимические методы консервирования: квашение.

Химические методы консервирования: маринование, консервирование антисептиками и антибиотиками.

Комбинированные методы консервирования: копчение, вяление и концентрирование.

Раздел «Оборудование торговых предприятий»

Тема «Мебель для предприятий торговли. Торговый инвентарь»

Теория

Виды торговой мебели. Мебель для торговых залов: горки, вешала, прилавки, витрины, кассовые кабины и др. Мебель для подсобных помещений: стеллажи, подтоварники, поддоны, тара-оборудование и др.

Торговый инвентарь. Инвентарь для упаковки и вскрытия тары: клещи, молоток-гвоздодер, съемник обручей и др. Инвентарь для контроля качества товаров: овоскоп-виноскоп, щуп. Инвентарь для подготовки к продаже и продаж товаров: гастрономические ножи, кондитерские щипцы, совки и др. Рекламно-выставочный инвентарь: подставки, вазы, корзины, вертушки и др.

Тема «Торговое измерительное оборудование»

Теория

Классификация и индексация торговых весов. Настольные весы. Передвижные весы. Стационарные весы.

Порядок работы на весоизмерительном оборудовании. Требования безопасности при эксплуатации весов. Правила ухода за измерительным оборудованием.

Практика

Работа на электронных весах: проверка правильности установки весов по уровню, включение весов, подготовка весов к взвешиванию, взвешивание товаров, уход за измерительным оборудованием.

Тема «Контрольно-кассовые машины (ККМ)»

Теория

Классификация ККМ. Автономные ККМ. Пассивные ККМ. Активные ККМ. Фискальный регистратор.

Способы и порядок расчётов с покупателями.

Порядок работы на ККМ. Требования безопасности при эксплуатации ККМ.

Практика

Работа на ККМ: подготовка к работе ККМ, включение машины, выбивание чека, замена кассовой ленты, расчеты с покупателями.

Тема «Холодильное оборудование»

Теория

Классификация холодильного оборудования для торговых предприятий. Требования, предъявляемые к нему.

Характеристика некоторых видов торгового оборудования: холодильных шкафов, холодильных прилавков, холодильных витрин, сборных холодильных камер и др.

Правила эксплуатации холодильного оборудования.

Раздел «Товароведение продовольственных товаров»

Тема «Зерномучные товары»

Теория

Крупы. Краткая характеристика ассортимента круп. Требования к качеству, упаковке и хранению крупы. Пищевая ценность.

Мука. Виды помола. Краткая характеристика основного ассортимента муки. Показатели качества, сорта, способы хранения муки.

Хлеб. Виды. Пищевая ценность. Основной ассортимент хлеба. Краткая характеристика хлеба из ржаной и пшеничной муки, булочных сдобных изделий. Требования к качеству, хранению, транспортировке хлеба. Диетические и национальные виды хлебных изделий.

Булочные, сдобные и бараночные изделия. Ассортимент, краткая характеристика. Требования к качеству, упаковке и хранению.

Макаронные изделия. Виды, классификация. Краткая характеристика. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения макаронных изделий. Показатели качества, дефекты.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- распознавание ассортимента и определение качества крупы и муки;
- распознавание ассортимента и определение качества хлеба и хлебобулочных изделий;
- распознавание ассортимента макаронных изделий.

Тема «Флодоовощные товары»

Теория

Свежие овощи. Клубнеплоды: картофель, топинамбур, батат. Корнеплоды: свекла, морковь, редис и др. Капустные овощи: белокочанная капуста, цветная капуста, брокколи и др. Луковые овощи: лук репчатый, лук-порей и др. Салатно-шпинатные овощи: салат, шпинат, щавель. Тыквенные овощи: арбузы, дыни, тыква, огурцы, кабачки и др. Томатные овощи: томаты, баклажаны, перец и др. Бобовые овощи: горох, бобы, фасоль. Зерновые овощи: кукуруза. Краткая характеристика и пищевая ценность свежих овощей. Условия и сроки хранения. Требования к качеству.

Свежие плоды. Классификация (семечковые, косточковые, ягоды, орехоплодные, субтропические, тропические). Пищевая ценность, краткая характеристика свежих плодов. Условия и сроки хранения. Требования к качеству.

Переработанные овощи и плоды. Квашенные и соленые овощи и плоды: квашенная капуста, соленые огурцы и томаты. Маринованные овощи и плоды: овощные маринады, плодово-ягодные маринады. Сушеные овощи и плоды. Быстрозамороженные овощи и плоды. Консервы овощные и плодово-ягодные. Требования к упаковке и хранению переработанных овощей и плодов.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- распознавание видов свежих овощей;
- распознавание видов свежих плодов;
- изучение ассортимента переработанных плодов и овощей.

Тема «Вкусовые товары»

Теория

Чай, кофе. Химический состав, пищевая ценность, основное сырьё. Классификация. Краткая характеристика ассортимента. Требования к качеству, упаковке и маркировке. Условия и сроки хранения.

Пряности и приправы. Значение в питании. Классификация и краткая характеристика отдельных видов. Требования к упаковке, маркировке. Условия и сроки хранения. Показатели качества.

Напитки: воды минеральные и питьевые, фруктовые соки, нектары, морсы, сиропы, газированные напитки. Требования к качеству, условия и сроки хранения напитков.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- изучение ассортимента чая, кофе;
- изучение ассортимента пряностей и приправ;
- изучение ассортимента напитков.

Тема «Масложировые товары»

Теория

Растительные масла. Виды пищевых растительных масел: подсолнечное, кукурузное, соевое, горчичное, хлопковое и др., их краткая характеристика. Пищевая ценность. Сырьё. Понятие о способах производства и очистки растительных масел. Требования к упаковке, маркировке. Показатели качества, условия хранения.

Масло из коровьего молока. Сырьё для его производства. Пищевая ценность, классификация, виды, ассортимент. Товарные сорта. Дефекты масла и причины их возникновения. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения масла.

Маргарин. Пищевая ценность, сырьё для производства, виды. Краткая характеристика ассортимента, товарные сорта. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения маргарина. Показатели качества.

Животные и кулинарные жиры. Сырьё для производства, виды, товарные сорта. Краткая характеристика ассортимента, показатели качества, условия и сроки хранения жиров.

Майонез. Ассортимент майонеза. Требования к качеству, упаковке, маркировке и хранению майонеза.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- распознавание ассортимента и определение качества растительных масел;
- распознавание ассортимента и определение качества коровьего масла.

Тема «Крахмал. Сахар. Мёд. Кондитерские товары»

Теория

Крахмал, сырьё для его производства. Виды и сорта. Продукты переработки. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения крахмала.

Сахар. Пищевая ценность, сырьё, используемое для производства сахара. Краткая характеристика ассортимента. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения сахара.

Мёд. Пищевая ценность, виды, ассортимент, его краткая характеристика. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения мёда.

Фруктово-ягодные изделия. Классификация, ассортимент, отличительные особенности. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения фруктово-ягодных изделий.

Шоколад и какао-порошок. Характеристика сырья для производства. Классификация и ассортимент, его краткая характеристика. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения шоколада и какао-порошка.

Карамель. Сырьё и особенности производства. Способы защитной обработки поверхности карамели. Классификация и ассортимент. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения карамели.

Конфетные изделия: конфеты, ирис, драже. Классификация и ассортимент. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения конфетных изделий.

Мучные кондитерские изделия: печенье, вафли, кексы, рулеты, пряничные изделия и др. Классификация, ассортимент. Краткая характеристика. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения мучных кондитерских изделий.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- распознавание ассортимента и определение качества фруктово-ягодных изделий;
- распознавание ассортимента и определение качества шоколада;
- распознавание ассортимента и определение качества карамели;
- распознавание ассортимента и определение качества конфетных изделий;
- распознавание ассортимента и определение качества мучных кондитерских изделий.

Тема «Молочные товары»

Теория

Молоко. Сливки. Пищевая ценность, виды, краткая характеристика. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения. Показатели качества.

Кисломолочные продукты: сметана, творог, кефир, йогурт и др. Классификация и ассортимент, краткая характеристика. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения кисломолочных продуктов.

Молочные консервы. Мороженое. Классификация и ассортимент. Требования к качеству. Дефекты молочных консервов. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения молочных консервов и мороженого.

Сыры. Химический состав, пищевая ценность. Понятие о способе производства. Группы сыров: твёрдые сычужные, полутвёрдые сычужные, мягкие, рассольные и переработанные. Характеристика отдельных видов. Требования к качеству. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения сыров.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- распознавание ассортимента и определение качества молока, сливок и кисломолочных продуктов;
- распознавание ассортимента и определение качества отдельных видов сыров.

Тема «Мясо и мясные товары»

Теория

Мясо домашнего скота и птицы. Виды, химический состав, пищевая ценность. Классификация мяса по виду, полу, возрасту, упитанности животных и термическому состоянию. Виды тканей мяса. Требования к качеству мяса. Дефекты мяса. Требования к упаковке, маркировке и клеймению мяса, условия и сроки хранения в магазине.

Мясные субпродукты. Понятие, классификация субпродуктов по видам скота, способам обработки, пищевой ценности. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения в магазине, требования к качеству субпродуктов.

Мясные полуфабрикаты. Понятие, классификация по виду мяса, по способу обработки, по наличию костей, по термическому состоянию. Пищевая ценность отдельных видов мясных полуфабрикатов. Требования к качеству, упаковке, маркировке, условия и сроки хранения мясных полуфабрикатов.

Мясные копчёности. Процесс производства. Химический состав и пищевая ценность. Ассортимент мясных копчёностей. Требования к качеству, упаковке, маркировке, условия и сроки хранения мясных копчёностей.

Мясные консервы. Понятие, классификация по виду сырья, способу приготовления, назначению, режиму тепловой обработки, характеру использования, виду тары. Краткая характеристика основного ассортимента. Требования к качеству, упаковке, маркировке, условия и сроки хранения мясных консервов.

Колбасные изделия. Классификация и пищевая ценность колбасных изделий. Схема производства колбасных изделий. Ассортимент. Требования к качеству, упаковке, условия и сроки хранения колбасных изделий.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- распознавание видов и определение качества мясных копчёностей;
- распознавание видов и определение качества колбасных изделий.

Тема «Рыба и рыбные товары»

Теория

Рыба: живая, охлажденная, мороженая. Характеристика, классификация, отличительные особенности, требования к качеству, условия содержания или хранения.

Солёная, пряная и маринованная рыба. Виды и способы посола рыбы. Классификация по месту и времени улова, способам разделки, посола, степени солёности. Товарные сорта. Показатели качества. Дефекты. Требования к упаковке и хранению.

Вяленая, сушёная, копчёная рыба. Ассортимент, краткая характеристика, товарные сорта. Способы копчения, их отличительные особенности. Дефекты копчёных рыбных товаров. Требования к качеству, упаковке и хранению.

Рыбные консервы и пресервы. Классификация по используемому сырью и способу производства. Ассортимент, краткая характеристика. Требования к качеству. Бомбаж, его виды. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения рыбных консервов и пресервов.

Икра. Химический состав, пищевая ценность. Классификация и краткая характеристика ассортимента. Пороки и дефекты икры. Требования к качеству, упаковке, маркировке, условия и сроки хранения икры.

Нерыбные морепродукты. Классификация и краткая характеристика. Ассортимент. Условия и сроки хранения.

Практика

Лабораторно-практические занятия:

- определение видов рыбы и её качества;
- распознавание ассортимента рыбных консервов, расшифровка маркировки, определение качества консервов по внешнему виду банок.

Тема «Яичные товары»

Теория

Яйца куриные. Пищевая ценность, химический состав. Классификация яиц в зависимости от срока и способа хранения, качества и массы. Категории яиц. Дефекты. Требования к упаковке, маркировке, условия и сроки хранения яиц.

Продукты переработки яиц. Виды, краткая характеристика ассортимента. Требования к качеству, упаковке, маркировке, условия и сроки хранения.

Тема «Пищевые концентраты»

Теория

Классификация пищевых концентратов в зависимости от сырья и кулинарного назначения. Пищевые концентраты первых и вторых обеденных блюд. Полуфабрикаты мучных изделий. Соусы кулинарные порошкообразные. Пищевые концентраты сладких блюд, муссы, сухие кисели, сухое желе, сухой крем, пудинги. Требования к качеству пищевых концентратов: внешний вид, цвет, вкус и запах. Требования к маркировке, транспортированию и хранению пищевых концентратов.

Тема «Продукты детского питания»

Теория

Классификация продуктов детского питания и предъявляемые к ним требования. Продукты детского питания для детей раннего возраста – от рождения до 3 лет, для детей дошкольного возраста – от 3 до 6 лет, для детей школьного возраста – от 6 до 14 лет.

Заменители женского грудного молока. Продукты прикорма: на зерновой и зерно-молочной основе, на плодовоовощной основе, на мясной основе, на рыбной основе, на растительной основе с мясом. Детские чаи. Требования к упаковке, маркировке и хранению продуктов детского питания.

Тема «Соевые товары»

Теория

Соевые товары: соевое молоко, сухое соевое молоко, мука соевая, соевая сырная масса, тофу, соевое мясо, соевый гуляш. Требования к упаковке, маркировке, хранению.

Тема «Снэки»

Теория

Несладкие снэки: чипсы, сухарики, ореховые снэки, поп-корн, морские снэки. Сладкие снэки: кукурузные и пшеничные хлопья, мюсли, подушечки, кукурузные палочки. Пищевая ценность. Условия и сроки хранения снэков.

Раздел «Культура делового общения»

Тема «Этика и культура поведения»

Теория

Профессиональная этика. Профессиональные моральные нормы: вежливость, предупредительность, тактичность, трудолюбие. Деловой этикет. Основные заповеди делового этикета. Внешний облик человека. Стиль в одежде, макияж, причёска. Культура телефонного общения. Интерьер рабочего помещения.

Тема «Деловое общение»

Теория

Общение – основа человеческого бытия. Классификация видов общения. Непосредственное общение. Прямое общение. Межличностное общение. Массовое общение.

Общение как коммуникабельность. Вербальные средства общения. Невербальные средства общения.

Успех делового общения. Умение слушать собеседника. Нереплексивное и рефлексивное слушание. Техники общения.

Практика

Проведение тестирования. Психологические тесты: Приятно ли с Вами общаться? Умеете ли Вы слушать? Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения. Коммуникабельны ли Вы? Умеете ли Вы излагать свои мысли? Коммуникативные и организаторские склонности. Стратегия поведения в конфликте. Эмоциональная чувствительность. Волевой ли Вы человек?

Раздел «Технология розничной торговли»

Тема «Розничная торговая сеть»

Теория

Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная и посылочная; их краткая характеристика.

Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Продовольственные и непродовольственные магазины. Универсальные, комбинированные и специализированные магазины. Типы магазинов: универсам, гастроном, торговый дом и др., их краткая характеристика.

Принципы рационального размещения сети розничных торговых предприятий: принцип равномерности и группового размещения, принцип ориентации магазинов на определённую зону торгового обслуживания.

Тема «Устройство и планировка магазинов»

Теория

Виды и классификация торговых зданий и сооружений. Требования к торговым зданиям и сооружениям: технологические, архитектурно-строительные, экономические и санитарно-технические.

Состав и взаимосвязь помещений магазина. Торговые помещения. Помещения для приёма, хранения и подготовки товаров к продаже. Административно-бытовые помещения. Технические помещения.

Устройство и планировка торгового зала магазина. Понятия: торговый зал, установочная площадь, коэффициент установочной площади. Виды планировки торгового зала магазина: линейная, боксовая, выставочная и смешанная планировки.

Тема «Формирование ассортимента товаров в розничной торговле»

Теория

Задачи и методы изучения покупательского спроса. Способы учёта реализованного, неудовлетворенного и формирующегося спроса.

Ассортимент товаров. Понятие о торговом и промышленном ассортименте. Понятия: товарная группа, вид товаров, разновидность товаров. Простой и сложный ассортимент. Товары повседневного спроса. Товары периодического спроса. Товары редкого спроса. Сезонные товары. Сопутствующие товары. Ширина и глубина ассортимента. Ассортиментные перечни. Полнота и стабильность ассортимента.

Практика

Встреча покупателя, выявление и удовлетворение его спроса. Определение ассортимента и количества товаров. Определение частоты пополнения товаров на рабочем месте, с учетом сроков реализации и спроса покупателей.

Тема «Технология снабжения розничных торговых предприятий»

Теория

Технология закупки товаров: на оптовых складах, на оптовых ярмарках, на оптовых рынках, у индивидуальных предпринимателей.

Технология товароснабжения розничной торговой сети. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения розничной торговой сети. Принципы рациональной организации товароснабжения. Транзитная и складская формы товароснабжения. Децентрализованный метод доставки товаров. Централизованная доставка.

Тема «Технология приёмки товаров в магазине»

Теория

Общие правила приёмки товаров. Сопроводительные документы при приемке товаров в магазине. Сроки, места проведения приёмки товаров: в магазине, на складе поставщика.

Правила приёмки товаров по количеству и качеству. Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары. Соответствие качества товара требованиям нормативно-технической документации. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве товаров. Сроки предъявления претензий к поставщику.

Практика

Приёмка товаров. Проверка качества и количества товаров, тары, упаковки и маркировки. Определение массы. Расшифровка маркировки на таре товаров. Оприходование принятых товаров.

Тема «Технология хранения и подготовки товаров к продаже»

Теория

Технология хранения товаров в магазине. Условия и правила размещения товаров на хранение. Значение правильного хранения товаров в магазине. Правила ухода за товарами при хранении.

Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Значение предварительной подготовки товаров к продаже для повышения культуры обслуживания покупателей, качества труда продавцов, сохранности товаров. Операции по подготовке товаров к продаже; общие и специальные операции. Место и время подготовки товаров к продаже.

Тема «Размещение и выкладка товаров в торговом зале»

Теория

Технология размещения товаров в торговом зале. Последовательность размещения товаров в торговом зале. Зоны для размещения товаров. Требования к правильному размещению товаров в торговом зале.

Способы выкладки товаров в торговом зале: вертикальный и горизонтальный. Товарная и декоративная выкладка. Основные требования к правильной выкладке товаров в торговом зале.

Практика

Размещение товаров в торговом зале с учётом товарного соседства. Выкладка товаров в торговом зале. Оформление витрин различными способами выкладки.

Тема «Технология продажи товаров и обслуживания покупателей»

Теория

Основные правила работы магазина; общие положения о работе магазина. Права и обязанности покупателя.

Организация работы продавцов: их права и обязанности, безопасные приёмы труда, санитария и гигиена, организация рабочего места. Значение рациональной организации рабочего места продавца для повышения культуры обслуживания покупателей.

Технология розничной продажи товаров. Методы продажи: продажа товаров через прилавки обслуживания, самообслуживание, продажа товаров по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам.

Практика

Организация рабочего места продавца, с соблюдением безопасных приёмов труда, санитарии и гигиены. Подготовка к работе инвентаря, оборудования, упаковочного материала. Размещение ценников, объявлений. Уход за рабочим местом, инвентарём и инструментом в течение рабочего дня. Содержание их в надлежащем санитарном состоянии. Продажа товаров. Обслуживание покупателей. Владение приёмами правильного показа товаров покупателям. Рекомендация покупателям кулинарного назначения, свойств и качеств товаров. Взвешивание, упаковка, подсчет стоимости покупок в процессе обслуживания устно и на микрокалькуляторе. Предложение взаимозаменяемых, сопутствующих и новых товаров.

Раздел «Аналитико-практическая деятельность»

Практика

Экскурсии в магазины с различными методами продажи (традиционным методом – через прилавок обслуживания и прогрессивным методом – самообслуживания).

Проведение обучающимися анализа работы данных магазинов:

- определение специализации и типизации магазина;
- определение вида планировки торгового зала магазина;
- определение применяемого метода продажи и способа расчётов с покупателями;
- перечисление используемого в магазине торгового оборудования: торговой мебели, ККМ, весоизмерительного и холодильного оборудования;
- характеристика ассортимента;
- проверка соблюдения в магазине условий хранения и сроков реализации товаров.

Мониторинг качества и результативности образовательного процесса в творческом объединении «Основы товароведения и технологии торговли»

Деятельность специалиста сферы обслуживания в последние годы проходит в совершенно новых условиях. Изменение системы экономических отношений требует от специалиста не только профессиональной компетентности и мастерства, но и расчетливости, деловитости, предприимчивости, умения создать собственный положительный имидж и многие другие качества, которые совсем еще недавно считались не самыми необходимыми и сознательно не воспитывались у большинства выпускников образовательных учреждений. От молодого специалиста требуется умение излагать свои мысли в устной или письменной форме, убеждать, доказывать, говорить самому и внимательно слушать других и т.д. Для того, чтобы сделать обучающегося личностью, соответствующей требованиям времени, сам педагог должен обладать независимостью, грамотностью, инициативностью, самостоятельностью, хорошо разбираться в психологии обучающихся. Этим вопросам уделяется особое внимание на занятиях в объединении, эти умения, навыки и качества диагностируются педагогом при проведении мониторинга в объединении.

Дополнительное образование не предполагает прямых оценок результативности деятельности обучающихся в процессе их обучения. Наградой служит радость от выполненной работы, похвала педагога, одобрение родителей, высокая оценка со стороны товарищей за приобретенные умения.

Но даже в дополнительном образовании невозможно обойтись без диагностики коллективной и индивидуальной деятельности, так как это возможность контролировать и в случае необходимости менять учебную деятельность и используемые методики.

Для итогового анализа работы объединения и текущего анализа работы как педагога, так и обучающихся необходим мониторинг качества и результативности образовательного процесса.

В мониторинге образовательного уровня обучающихся творческого объединения «Основы товароведения и технологии торговли» учитываются количественные и качественные показатели.

Количественные – сохранность контингента – анализируются два раза в течение учебного года. Контрольные точки: май, декабрь.

Качественные показатели – результаты образовательной деятельности, уровень развития личностных и профессиональных качеств обучающихся – отслеживаются путем проведения промежуточной и итоговой диагностики.

Промежуточная диагностика проводится в период изучения каждого раздела. Выявление имеющихся у обучающихся знаний, умений и навыков (далее ЗУН) проходит в скрытой форме, через практическую работу, либо путем опроса или беседы. Выбор зависит от конкретных тем занятий. После

прохождения крупной темы обучающимся даётся контрольный тест или практическое задание.

Цель проведения *итоговой диагностики* – подведение итогов реализации дополнительной образовательной программы. Итоговая диагностика проводится в конце учебного года. Формой проведения итоговой диагностики является выполнение обучающимися учебно-исследовательской работы (самостоятельное проведение анализа работы магазина).

Отслеживанию подлежат:

- *теоретическая подготовка обучающихся*: теоретические знания по основным разделам программы, владение специальной терминологией;
- *практическая подготовка обучающихся* (умения и навыки): владение специальным оборудованием и оснащением; практические умения и навыки, предусмотренные программой; создание собственного положительного имиджа;
- *общеучебные умения и навыки обучающихся*: выполнение учебно-исследовательской работы; работа с информационными источниками; подготовка и уборка рабочего места;
- *личностные и профессиональные качества*: коммуникабельность, умение общаться с покупателями; качества, проявляемые обучающимися в процессе деятельности (трудолюбие, активность, аккуратность, ответственность).

Степень выраженности оцениваемых качеств определяется на трёх уровнях: минимальный (1 балл), средний (5 баллов), максимальный (10 баллов). Результат мониторинга заносится в таблицу (см. приложение 2). Рейтинг обучающегося определяется вычислением среднего балла: сумма всех баллов / количество критериев. На основании общих данных педагог определяет долю обучающихся, освоивших дополнительную образовательную программу полностью, в основном и частично (в %).

Критерии и степень выраженности оцениваемого качества

1. Теоретическая подготовка обучающихся

1.1. Теоретические знания (по основным разделам учебно-тематического плана программы)

Критерий: соответствие теоретических знаний обучающегося программным требованиям.

Минимальный уровень (1) – обучающийся овладел менее чем $\frac{1}{2}$ объема знаний, предусмотренных программой.

Средний уровень (5) – объем усвоенных знаний составляет более $\frac{1}{2}$.

Максимальный уровень (10) – обучающийся освоил практически весь объем знаний, предусмотренных программой за конкретный период.

1.2. Владение специальной терминологией

Критерий: осмысленность и правильность использования специальной терминологии.

Минимальный уровень (1) – обучающийся, как правило, избегает употреблять специальные термины.

Средний уровень (5) – обучающийся не достаточно осмысленно и правильно употребляет специальную терминологию, сочетая её с бытовой.

Максимальный уровень (10) – специальные термины употребляются обучающимся осознанно и в полном соответствии с их содержанием.

2. Практическая подготовка обучающихся (умения и навыки)

2.1. Владение специальным оборудованием и оснащением

Критерий: отсутствие затруднений в использовании специального оборудования и оснащения.

Минимальный уровень (1) – обучающийся испытывает серьезные затруднения при работе с оборудованием, нуждается в постоянной помощи педагога.

Средний уровень (5) – обучающийся работает с оборудованием самостоятельно, изредка прибегает к помощи педагога.

Максимальный уровень (10) – обучающийся работает с оборудованием самостоятельно, не испытывает особых трудностей.

2.2. Практические умения и навыки, предусмотренные программой

Критерий: соответствие практических умений и навыков программным требованиям:

- правильность распознавания ассортимента товаров;
- правильное определение качества товаров;
- правильность подсчета стоимости покупки;
- точность взвешивания продовольственных товаров;
- правильность вручения покупки покупателям;
- приемка товаров в соответствии с правилами приемки;
- правильность размещения товаров в торговом зале;
- правильность произведения расчетов с покупателями;
- правильность оформления витрин;

– соответствие реальных навыков соблюдения правил безопасности программным требованиям.

Минимальный уровень (1) – обучающийся овладел менее чем $\frac{1}{2}$ предусмотренных умений и навыков.

Средний уровень (5) – объем усвоенных умений и навыков составляет более $\frac{1}{2}$.

Максимальный уровень (10) – обучающийся овладел всеми практическими умениями и навыками, предусмотренными программой за конкретный период.

2.3. Создание собственного положительного имиджа

Критерий: умение красиво и эстетично одеваться, следить за макияжем и причёской.

Минимальный уровень (1) – обучающийся не овладел умением создавать положительный имидж: не обращает внимание на аккуратность и стилевое единообразие одежды, не следит за макияжем, причёской.

Средний уровень (5) – обучающийся следит за созданием собственного положительного имиджа: преобладают аккуратность и эстетика в одежде и причёске, но возможны отдельные недостатки во внешнем облике, которые легко корректируются.

Максимальный уровень (10) – обучающийся полностью овладел умением создания собственного положительного имиджа: умеет аккуратно и эстетично одеваться, следит за макияжем и причёской.

3. Общеучебные умения и навыки обучающихся

3.1. Учебно-интеллектуальные общеучебные умения и навыки: выполнение учебно-исследовательской работы

Критерий: правильность и самостоятельность в выполнении учебно-исследовательской работы (проведение анализа работы магазина).

Минимальный уровень (1) – обучающийся испытывает серьезные затруднения при выполнении работы: анализирует работу магазина по отдельным параметрам, нуждается в постоянной помощи и контроле педагога, не может самостоятельно написать аналитическое заключение.

Средний уровень (5) – обучающийся способен достаточно полно и грамотно проанализировать работу магазина по всем основным параметрам и написать заключение с помощью педагога, других обучающихся.

Максимальный уровень (10) – обучающийся полностью самостоятельно проводит анализ работы магазина, пишет грамотное аналитическое заключение, не испытывает трудностей при выполнении работы и не прибегает к помощи педагога, других обучающихся.

3.2. Учебно-информационные общеучебные умения и навыки: работа с информационными источниками

Критерий: самостоятельность в подборе и анализе информационных источников (литературных, компьютерных).

Минимальный уровень (1) – обучающийся испытывает серьезные затруднения при работе с любыми источниками информации, нуждается в постоянной помощи и контроле педагога.

Средний уровень (5) – обучающийся самостоятельно работает только с самыми популярными источниками информации, иногда прибегает к помощи педагога.

Максимальный уровень (10) – обучающийся самостоятельно работает с любыми источниками информации, не испытывает особых трудностей.

3.3. Учебно-организационные общеучебные умения и навыки: подготовка и уборка рабочего места

Критерий: самостоятельность и правильность подготовки своего рабочего места к деятельности (проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря и инструмента, установка весов), правильность уборки рабочего места.

Минимальный уровень (1) – обучающийся испытывает серьезные затруднения при подготовке рабочего места, нуждается в постоянной помощи и контроле педагога, не уделяет должного внимания правильности подготовки и уборки рабочего места.

Средний уровень (5) – обучающийся подготавливает рабочее место и убирает его за собой, обращаясь за помощью к педагогу или другим обучающимся; допускает незначительные ошибки, которые самостоятельно устраняет.

Максимальный уровень (10) – обучающийся полностью самостоятельно подготавливает рабочее место и убирает его за собой, не испытывает особых трудностей, не допускает ошибок.

4. Личностные и профессиональные качества

4.1. Коммуникабельность, умение общаться с покупателями

Критерий: умение свободно и доброжелательно вести себя и общаться с покупателями, быть вежливым и тактичным.

Минимальный уровень (1) – обучающийся не считает нужным корректно и доброжелательно вести себя с покупателями, отсутствует умение входить в контакт с покупателем или, наоборот, проявляется несдержанность по отношению к ним.

Средний уровень (5) – обучающийся старается свободно и доброжелательно вести себя с покупателями, вежлив и тактичен по отношению к ним, но при этом испытывает неуверенность в общении с покупателями, недостаточно коммуникабелен.

Максимальный уровень (10) – обучающийся свободно и доброжелательно ведёт себя с покупателями, вежлив и тактичен в общении с ними, коммуникабелен, располагает к общению и приобретению товаров.

4.2. Качества, проявляемые обучающимися в процессе деятельности (трудолюбие, активность, аккуратность, ответственность)

Критерий: проявление обучающимися трудолюбия, активности, аккуратности и ответственности в процессе выполнения работы.

Минимальный уровень (1) – обучающийся пассивен в процессе выполнения заданий, постоянно отвлекается, работает без удовольствия, работа выполнена не аккуратно, обучающийся не проявляет ответственности за порученное дело.

Средний уровень (5) – обучающийся достаточно трудолюбив, но иногда отвлекается от выполнения заданий, ответственно выполняет работу, допуская незначительные поправки, которые стремится устранить.

Максимальный уровень (10) – обучающийся трудолюбив, отдает свои силы и энергию для выполнения заданий, порученных педагогом; способен активно заниматься работой, с удовольствием, не отвлекаясь, длительное время, выполняет работу очень аккуратно и ответственно.

Методическое обеспечение программы

Формы и структура учебных занятий

В образовательном процессе объединения используются следующие формы учебных занятий:

- традиционное (теория + практика);
- лабораторно-практическое;
- мастер-класс;
- экскурсия.

Алгоритм организации занятий

1. Традиционное (теория + практика):

- организационный этап;
- постановка цели и задач занятия, мотивация обучающихся на учебную деятельность;
- актуализация знаний;
- изложение нового материала педагогом;
- первичная проверка понимания;
- первичное закрепление (практика);
- анализ;
- рефлексия (подведение итогов занятия).

2. Лабораторно-практическое (см. приложение 3):

- организационный момент;
- сообщение темы, цели и задач занятия;
- актуализация опорных знаний и умений обучающихся;
- мотивация обучающихся на деятельность;
- ознакомление обучающихся с инструкцией;
- подбор необходимых дидактических материалов, средств обучения и оборудования;
- выполнение работы обучающимися под руководством педагога;
- составление отчетов;
- обсуждение полученных результатов работы, подведение итогов.

3. Экскурсия:

- организационный момент;
- сообщение темы, цели и задач экскурсии;
- проведение экскурсии, восприятие обучающимися особенностей экскурсионных объектов;
- систематизация знаний;
- подведение итогов экскурсии и сообщение обучающимся индивидуальных заданий.

4. *Мастер-класс:*

- организационный момент;
- актуализация знаний; постановка проблемы (цели, задач);
- активизация деятельности;
- блок учебной информации; основные элементы опыта;
- практикум (выполнение задания обучающимися);
- презентация (представление выполненных работ);
- рефлексия (активизация самооценки и самоанализа по поводу деятельности на мастер-классе).

Способы проверки основных знаний, умений, навыков:

- устный опрос;
- тестовые работы;
- лабораторно-практические работы по основным темам курса;
- учебно-исследовательская работа (анализ работы магазина с написанием заключения).

Проверка знаний осуществляется как индивидуально, так и фронтально.

Методы, используемые в образовательном процессе

Методы обучения:

- словесный (лекция, объяснение, консультации, диалог);
- практической работы (письменные: конспект, написание заключения, тесты и др);
- проблемное обучение;
- исследовательский (лабораторно-практические занятия);
- наглядный (наглядные материалы: таблицы, плакаты, презентации, видеоматериалы);
- контроля.

Методы воспитания:

- убеждение (беседа, диалог и др.);
- внушение (разъяснение);
- требование (совет, убеждение, рекомендация);
- мотивация (доброжелательная критика, авансирование и др.);
- метод воспитывающих ситуаций (поручение).

Условия реализации программы

Материально-техническое и дидактическое обеспечение

1. Дидактический материал и учебно-наглядные пособия:

- Голубкина, Т.С., Никифорова, Н.С. Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2 т. Т. 2: Учебное пособие для нач. проф. образования [Текст]. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 336 с.
- Голубкина, Т.С. Торговые вычисления: Учеб. пособие для нач. проф. образования [Текст]. – М.: ПрофОбрИздат, 2002. – 128 с.
- Никифорова, Н.С., Новикова, А.М., Прокофьева, С.А. Справочник по товароведению продовольственных товаров. В 2 т. Т. 1: Учебное пособие для нач. проф. образования [Текст]. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 384 с., с цв.ил.
- Никифорова, Н.С. Плакаты: Товароведение продовольственных товаров: Иллюстрированное учебное пособие [Текст]. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 30 с.
- Никифорова, Н.С. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: Учеб. пособие для нач. проф. образования [Текст]. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 128 с.
- Памбухчианц, О.В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир» [Текст]. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К °», 2009. – 284 с.
- Парфентьева, Т.Р., Миронова, Н.Б., Петухова, А.А. Оборудование торговых предприятий: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. – М.: Издательский центр «Академия», 2009, - 208 с.
- Шеламова, Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. – 9-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 192 с.

2. Кабинеты, соответствующие требованиям СанПиН:

- кабинет теоретического обучения «Технология торговли»;
- кабинет производственного обучения (учебная мастерская-магазин).

3. Оборудование кабинетов:

1) Кабинет теоретического обучения:

- комплект учебно-методической документации (программа дополнительного образования «Основы товароведения и технологии торговли», комплекты заданий для практической деятельности, раздаточный материал и т.д.);
- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- магнитно-маркерная доска;

- экран для проектора.
- 2) Кабинет производственного обучения:
 - торговая мебель: прилавки, витрины, горки;
 - контрольно-кассовые машины: ККМ Касби – 02 Ф, ККМ АМС – 100 Ф, ККМ Миника 1102 Ф;
 - весоизмерительное оборудование: торговые весы CAS ER-15;
 - торговый инвентарь: гастрономические ножи, совки, формы для показа товаров;
 - счётный инвентарь: микрокалькуляторы, губочницы, монетницы.

4. Средства обучения:

- стандарты на товары;
- натуральные образцы товаров;
- каталоги продукции;
- технические средства обучения: компьютер, мультимедийный проектор;
- экранные наглядные средства: видеофильмы из тележурнала «Галилео»;
- средства наглядной демонстрации:
 - комплект плакатов: «Штриховое кодирование товаров», «Ассортимент и характеристика молочных консервов», «Классификация кондитерских изделий» и др.;
 - компьютерные презентации: «Стандартизация и сертификация», «Неорганические вещества», «Потери продовольственных товаров», «Сыры», «Виды торговли», «Шоколад», «Макаронные изделия», «Дефекты хлебобулочных изделий» и др.
- раздаточный материал: инструктивные карточки к лабораторно-практическим работам, тесты (см. приложение 4, 5).

5. Униформа:

- фартуки для продавцов;
- козырьки.

Список использованной литературы

1. Бороздина, Г. В. Психология и педагогика: учебник для бакалавров [Текст]. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017 — 477 с.
2. Дубцов, Г.Г. Товароведение продовольственных товаров : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования [Текст]. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2013 —336 с.
3. Никифорова, Н.С., Голубкина, Т.С, Новикова, А.М. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 544 с.
4. Никифорова, Н.С. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: Учеб. пособие для нач. проф. образования [Текст]. – 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 144 с.
5. Никифорова, Н.С. Товароведение продовольственных товаров. Рабочая тетрадь: Учеб. пособие для нач. проф. образования [Текст]. – 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 96 с.
6. Пидкасистый, П.И. Психология и педагогика : учебник для бакалавров [Текст]. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 724 с.
7. Памбухчянц, О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров. [Текст]– 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К °», 2014. – 316 с.
8. Памбухчянц, О.В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир» [Текст]. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К °», 2013. – 288 с.
9. Парфентьева, Т.Р., Миронова, Н.Б., Петухова, А.А. Оборудование торговых предприятий: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013 - 224 с.
10. Слостенин, В.А. Педагогика: учебник для студ. учреждений высш. проф.образования [Текст]. — 11-е изд., тер. — М.: Издательский центр «Академия», 2014 — 608 с.
11. Шеламова, Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. – 11-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 192 с.

Список литературы для обучающихся

1. Епифанова, М.В. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования [Текст]. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 208 с.
2. Качурина, Т.А. Товароведение пищевых продуктов. Рабочая тетрадь: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования [Текст]. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 96 с.
3. Лифиц, И.М. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО [Текст]. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 405 с.
4. Матюхина, З.П. Н.С. Товароведение пищевых продуктов: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования [Текст]. – 9-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2017. – 336 с.
5. Никифорова, Н.С. Плакаты: Товароведение продовольственных товаров: Иллюстрированное учебное пособие [Текст]. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 30 с.
6. Никифорова, Н.С. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: Учеб. пособие для нач. проф. образования [Текст]. – 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 144 с.
7. Памбухчианц, О.В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир» [Текст]. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 288 с.
8. Парфентьева, Т.Р., Миронова, Н.Б., Петухова, А.А. Оборудование торговых предприятий: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. 7-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013 - 224 с.
9. Шеламова, Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебник для нач. проф. образования [Текст]. – 11-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 192 с.