

Комитет образования, науки и молодежной политики Волгоградской области  
ГБПОУ «Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»

СОГЛАСОВАНО С РАБОТОДАТЕЛЕМ  
ООО «ЗЕЛЫГРОС»  
АССИСТЕНТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ТЦ  
ЕГОРОВА О.В.



УТВЕРЖДАЮ  
ДИРЕКТОР КОЛЛЕДЖА  
САМОХВАЛОВ С. В.  
« 18 » августа 2024

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ 05. Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров**

по специальности

38. 02. 05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

Волгоград  
2024

## **СОДЕРЖАНИЕ**

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	14
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	16
<b>6. ВОСПИТАНИЕ И СОЦИАЛИЗАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В РАМКАХ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	19

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Выявлять требования целевых групп потребителей на основе анализа рынка и их потребностей в товарах.
2. Оформлять учетно-отчетную документацию.
3. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
4. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
5. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
6. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
7. Осуществлять обслуживание и консультирование покупателей с использованием интернет-технологий.
8. Разрабатывать средства продвижения рекламного продукта.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профобразовании в программах повышения квалификации и переподготовки по специальности Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров в части управления ассортиментом товаров.

Уровень образования: среднее (полное) общее; профессиональное образование). Опыт работы не обязателен.

### **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

#### **иметь практический опыт:**

- выявления потребности в товаре (спроса);
- размещение и выкладка товаров;
- участия в проведении инвентаризации товаров;
- выявления требований целевых групп потребителей;
- планирования, разработки и технического исполнения рекламного проекта;
- обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров в розничной торговой сети и через интернет.

#### **уметь:**

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;
- планировать меры по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде;
- соблюдать требования техники безопасности и охраны труда;
- оформлять первичные документы, подтверждающие совершение хозяйственных операций;
- проводить исследования предпочтений целевых групп потребителей;
- писать контент-план
- разрабатывать стратегию для соцсетей
- писать тексты для рекламных модулей, постов, лендингов, e-mail рассылок
- составлять алгоритм и проводить исследование поведения потребителя и целевой группы в социальных медиа
- составлять аналитические справки по результатам исследования конкурентов, целевых групп, информационного поля
- разрабатывать способы привлечения пользователей сообществ.

**знать:**

- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- идентификационные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров.
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- методику отражения товарных операций в учетных регистрах;
- особенность функционирования интернета с позиции реализации продовольственных товаров
- основные направления рекламной деятельности;
- основные термины и понятия интернет-маркетинга;
- маркетинговые стратегии;
- каналы маркетинговых коммуникаций в интернете,
- особенности функционирования социальных медиа
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 204 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 132 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 88 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 44 часов;

учебной и производственной практики – 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности управление ассортиментом товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 5.1	Выявлять требования целевых групп потребителей на основе анализа рынка и их потребностей в товарах.
ПК 5.2	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
ПК 5.3.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
ПК 5.4.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 5.5	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 5.6	Осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли
ПК 5.7	Разрабатывать средства продвижения рекламного продукта
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3-5, ПК 7	Раздел 1. Организация технологий розничного торгового предприятия	60	40	20	-	20	-	-	-
ПК 6	Раздел 2. Организация розничной торговли в сети Интернет	72	48	28	-	24	-	-	-
ПК1, ПК 3-7	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36							36
	Всего:	204	88	48	-	44	-	36	36

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 05.01 Организация технологий розничного торгового предприятия</b>		<b>60</b>	
<b>Раздел 1. Санитарно-эпидемиологические требования к организации предприятий торговли</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Санитарные требования к организации продажи продовольственных товаров. Санитарные требования к приему и хранению пищевых продуктов. Санитарный режим.		
	<b>Практические занятия</b>	2	
	Личная гигиена работников торговли. Соблюдение здорового образа жизни. Медицинский осмотр. Спецдежда. Санитарный режим поведения работников торговли. Санитарные требования к рабочему месту. Санитарные требования к спецдежде и её хранению. Личная медицинская книжка, допуск к работе.		
<b>Раздел 2. Организация продажи продовольственных товаров в розничном торговом предприятии</b>	<b>Содержание</b>		
	Товар: понятие, уровни, классификация. Жизненный цикл товара: понятие, виды	2	
	Упаковка и маркировка продовольственных товаров.	2	
	Торговая мебель и оборудование: назначение, виды, классификация. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров. Классификация оборудования для защиты от несанкционированного выноса товаров. Защитные элементы.	2	
	Особенности выкладки однородных групп продовольственных товаров в торговом зале. Условия и сроки хранения	2	
	Сегментирование рынка. Позиционирование товаров на рынке.	2	
	Стимулирование сбыта	2	
	<b>Практические занятия</b>		
	Изучение особенности упаковки и маркировки отдельных групп продовольственных товаров	2	
	Правила размещения инвентаря и инструментария на рабочем месте продавца и в подсобном помещении. Правила эксплуатации и безопасности труда при эксплуатации	4	

	оборудования и торгового инвентаря. Правила работы с оборудованием для защиты от несанкционированного выноса товаров.		
	Оформление ценников в соответствии с правилами торговли.	2	
	Подготовка товаров к продаже	2	
	Особенности выкладки однородных групп продовольственных товаров в торговом зале Мерчандазинговый подход к размещению, выкладке и представлению товара. Работа с планogramмами.	4	
<b>Раздел 3. Организация обслуживания покупателей при продаже продовольственных товаров в розничном торговом предприятии</b>	<b>Содержание</b>		
	Основные права и обязанности продавцов продовольственных товаров. Изучение должностной инструкции продавца.	2	
	Обслуживание покупателей. Работа с возражениями покупателей	2	
	Управление поведением потребителей. Модель покупательского поведения. Черный ящик сознания покупателей. Этапы принятия решения о покупке. Виды покупок и инструмента воздействия на покупателя. Метод импульсных покупок. Принятие решения о покупке в торговом зале. Основные способы возбуждения интереса и привлечения внимания покупателя к товарам.	2	
	Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи	2	
	<b>Практические занятия</b>		
	Решение ситуаций с применением Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи	2	
Самостоятельная работа при изучении МДК 05.01		20	
Уровни различных видов товаров. Исследование факторов, влияющих на поведение покупателей. Принятие решения о покупке товара в различных ситуациях Презентация на тему: «Стимулирования сбыта на предприятиях торговли г. Волгограда» Значение визуальных компонентов в формировании благоприятной атмосферы магазина. Факторы внешней среды, формирующие атмосферу магазина. Факторы внутренней среды, формирующие атмосферу магазина. Роль запахов в формировании атмосферы магазина. Музыкальное сопровождение в магазине Сообщение «Новые виды торговой мебели» Заполнение таблицы по теме: Технология размещения, укладки и хранения товаров (способы укладки, требования, предъявляемые к ней, сфера применения). Заполнение таблицы по теме: Порядок использования систем защиты товаров Составление схемы «Размещения продовольственных товаров различных товарных групп в торговом зале» Составление схемы по теме: Подготовка продовольственных товаров к продаже			



<p style="text-align: center;">Примерная тематика домашних заданий</p> <p>Ознакомится с требованиями к помещениям, инвентарю  Составить таблицу с основными режимами хранения продуктов  Изучить организацию условий труда и правил личной гигиены  Составить перечень показателей, характерных для свежих и не свежих продуктов  Подготовить доклады о профессиональных заболеваниях  Выписать перечень нормативно – технических документов, связанных с санитарно-эпидемиологическим контролем  Составить таблицу условий и сроков хранения и реализации в зависимости от технологии переработки сырья  Описать уровни различных видов товаров  Ознакомиться с критериями сегментирования покупателей  Подготовить сообщение с исследованием факторов, влияющих на поведение покупателей  Изучить модель покупательского поведения.  Выявить особенности и необходимость средств стимулирования сбыта товаров  Изучить и отработать основные операции подготовки товаров к продаже  Отработать навыки оформления зон торгового зала, промо – выкладки, витрин  Отработать навыки выкладки различных групп товаров в соответствии с планограммой.  Оформить ценники на товары  Идентифицировать отдельные виды мебели по различным признакам.  Изучение санитарно-эпидемиологического законодательства РФ.</p>			
<b>МДК 05.01 Организация розничной торговли в сети Интернет</b>		<b>72</b>	
<b>Раздел 1 Организация и технология продаж в сети Интернет</b>	<b>Содержание</b>		
	Составляющие интернет-продаж	2	
	Основные этапы и технологии интернет- продаж	2	
	Типы и виды коммуникаций в интернет-магазине	2	
	Корпоративный E-mail и работа с социальными сетями	2	
	Особенности возражений и работа с ними в интернет-продажах	4	
	<b>Практические занятия</b>		
	Составление технологии онлайн-продажи отдельных видов продовольственных товаров	2	
	Средства маркетинговых коммуникаций в сети Интернет, при реализации продовольственных товаров.	2	
	Составить электронные письма для рассылки разной направленности на выбор - в информационном, брендовом, напоминающем или продающем контенте	2	
<b>Раздел 2. Интернет-</b>	<b>Содержание</b>		

маркетинг	Аудитория Интернета. Основные принципы работы с аудиторией сайта.	2	
	Маркетинговые исследования	2	
	Стратегия, планирование в Интернет-маркетинге	2	
	Интернет-сайт: виды, коммуникационные функции, структура, требования	2	
	Виды постов в социальных сетях. Инфографика	2	
	Системы статистики Яндекс. Метрика и Google Analytics как основа интернет-маркетинга	2	
	<b>Практические занятия</b>		
	Определение состава целевой аудитории, портрет Интернет-покупателя и его потребности.	2	
	Разработать анкету для формирования целевой аудитории организации	2	
	Выбор стратегии продвижения продовольственных товаров в Интернете	4	
	Создание стратегии продвижения товаров в сети Интернет		
	Изучить структуру строения сайтов: освоить навигацию по сайту	4	
	Изучить функции Интернет-сайта, сервис, гиперссылки, карту сайта.		
	Написать и оформить тексты для различных видов постов	4	
	Разместить посты в различных социальных медиа		
	Применение инструментов аналитики соцсетей и сайтов	2	
Самостоятельная работа при изучении МДК 05.02		24	
<p>Актуальность и привлекательность использования интернета в торговле.</p> <p>Исследование SMM – значение в продаже продовольственных товаров через интернет-магазины.</p> <p>Изучить социальные сети, порталы и блоги – как средства реализации продовольственных товаров.</p> <p>Составить контент-план для продвижения продовольственных товаров через сеть Интернет.</p> <p>Провести опрос в Google-форме для формирования покупательских предпочтений</p> <p>Составление технологии эффективных сопутствующих продаж</p> <p>Составить тайм-менеджмент онлайн-консультанта</p> <p>Изучить значение социальных сетей как современного средства коммуникации»</p> <p>Составить презентацию «Типы поведения покупателей»</p> <p>Изучить вопросы «Как говорить и как избегать «НЕТ»</p> <p>Подготовить доклад на тему: «Применение смайлов в E-mail-рассылке»</p> <p>Практика в написании продающих текстов.</p> <p>Копирайтинг для сайтов, лендингов, рекламных объявлений.</p>			
Примерная тематика домашних заданий			
<p>Изучить историю развития Интернет-бизнеса.</p> <p>Изучить должностные инструкции онлайн-консультантов различных компаниях</p> <p>Составить схемы и описание сегментов целевой аудитории.</p> <p>Провести конкурентный анализ во всех социальных сетях и предложить формат ведения социальных сетей для конкретной фирмы.</p>			

<p>Провести E-mail-рассылку клиентам конкретного интернет-магазина</p> <p>Составить схемы и описание сегментов целевой аудитории фирмы;</p> <p>Составить гипотезы для объявлений в таргете для конкретной фирмы.</p> <p>Подготовить доклады на темы:</p> <p>«Связи с общественностью, как способ стимулирования сбыта товаров»</p> <p>«Личные продажи, как способ стимулирования сбыта товаров»</p> <p>Разобрать специфику социальных сетей, особенности, поведенческие нюансы аудиторий. Чем отличаются аккаунты от групп, группы от страниц.</p> <p>Изучить динамику роста аудитории социальных сетей. Особенности популярных социальных сетей (Вконтакте, Одноклассники, Facebook, Twitter и др.).</p>		
<p><b>Учебная практика</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <p>Цифровая компетентность. Способы поиска информации. Безопасное поведение в сети Интернет.</p> <p>Проведение мониторинга информационного поля конкурентов.</p> <p>Выявление целевой аудитории и характеристик потребителей.</p> <p>Освоение алгоритма разработки контент стратегии продвижения продовольственных товаров в сети Интернет.</p> <p>Создание маркетинговой стратегии с нуля и до реализации.</p> <p>Ознакомление с рекламными носителями в сети Интернет.</p> <p>Разработать интернет-рекламу.</p> <p>Ознакомление с основами продвижения товаров через сеть Интернет.</p> <p>Проектирование Интернет-сайта.</p> <p>Создание лендингов: постановка задачи, проработка, определение главного и второстепенных действий, определение аргументов целевых действий, знакомство с Tilda и Vics.</p> <p>Анализ интернет-блогов и форумов.</p> <p>Анализ социальных сетей.</p> <p>Создание аккаунта в социальных сетях.</p> <p>Работа с персональным брендом в соцсетях.</p> <p>Написание различных видов постов, создание инфографики.</p> <p>Работа в системах статистики Яндекс. Метрика и Google Analytics.</p>	36	
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <p>Освоение алгоритма подготовки рабочего места к началу рабочего дня.</p> <p>Ознакомление с правилами реализации продовольственных товаров в организациях торговли.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка организации торговли.</p> <p>Определение типа организации, формы розничной продажи, контингента покупателей.</p> <p>Ознакомление с ассортиментной политикой организации.</p> <p>Ознакомиться с ассортиментом и маркировкой продовольственных товаров однородных групп.</p>	36	

Ознакомление со способами информационного обеспечения в торговле. Размещение и выкладка товаров на рабочем месте Подготовка товаров к продаже Эксплуатация торгового оборудования и инвентаря Решение торговых ситуаций с применением Правил продажи. Самостоятельно предложение товара, консультирование о потребительских свойствах, условиях и сроках хранения. Освоение алгоритма работы с продовольственными товарами. Отработка навыков оформления ценников на продовольственные товары. Принимать решения в торговых ситуациях, возникающих в процессе реализации товаров.		
<b>Всего</b>	<b>204</b>	

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов:  
коммерческой деятельности;

мастерских:

учебный магазин,  
учебный склад;  
интернет-маркетинг.

лабораторий:

товароведения и экспертизы продовольственных товаров,  
товароведения и экспертизы непродовольственных товаров,  
логистики, технического оснащения торговых организаций.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

мультимедийное оборудование;  
персональные компьютеры.

Технические средства обучения:

мультимедийное оборудование (проектор, экран, компьютер);  
бесперебойное подключение к сети Интернет;  
персональные компьютеры для каждого обучающегося.

Оборудование мастерских и рабочих мест мастерских:

витрины, прилавки, стеллажи торговые и складские, оборудование весоизмерительное, кассовое,  
POS-системы, аксессуары для магазинов (вешала, размерники, манекены), стеллажи складские,  
поддоны, персональные компьютеры, (по числу обучающихся), столы, стулья.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

рабочий стол, весоизмерительное и кассовое оборудование.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Технические условия и регламенты по однородным группам продовольственных и непродовольственных товаров.
2. Леонова И.Б. Санитария и гигиена на предприятиях торговли; учебник/ И.Б. Леонова. – М.: Академия, 2013-128 с.
3. Жиликов, Е. В. Производственная санитария и гигиена труда : учебное пособие / Е. В. Жиликов, И. Ю. Томус. — Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2018. — 113 с. — ISBN 978-5-9961-1747-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83722.html> (дата обращения: 25.08.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
4. Брагин Л.А., Стукалова И.Б., Шипилова С.С. Технология розничной торговли.[Текст]:учебное пособие/под ред. Л.А.Брагина. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 128 с.
5. Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. Товароведение непродовольственных товаров.[Текст]: учебное пособие / О.А.Голубенко. - М.: Альфа-М ИНФРА-М, 2007.- 336с.
6. Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 360 с. — ISBN 978-985-503-581-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/67766.html> (дата обращения: 25.08.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
7. Дубцов Г.Г. Товароведение пищевых продуктов.[Текст]: учебное пособие / Г.Г.Дубцов.- М.: Академия, 2006. – 265 с.
8. Кондрашова Е.А., Коник Н.В., Пешкова Т.А. Товароведение продовольственных товаров.[Текст]: учебное пособие / под ред. Е.А. Кондрашовой. – М.: Альфа-М, 2007. -416 с.
9. Брагин Л.А., Стукалова И.Б., Шипилова С.С. Технология розничной торговли, Дашков и К, Москва, 2014 г.
10. Бузукова Е.А.. Закупки и поставщики, Москва, Инфра – Инженерия, 2014 г.

11. Завьялов П. Маркетинг, Москва, Инфра – Инженерия, 2014 г.
12. Добротворский П.Л.: Тренинг профессиональных продаж, Дашков и К, Москва, 2012 г.
13. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Никифорова Н.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами
14. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли, Дашков и К, Москва, 2012 г.
15. Светульников С.Г.: Методы маркетинговых исследований, Москва, Инфра – Инженерия, 2014 г.
16. ФЗ РФ «О защите прав потребителей».
17. СанПиН 2.3.5.021-94"Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли"
18. Инструкции П – 6, П – 7
19. Романова Е.В. Правила торговли и защита прав продавца: учебное пособие /Е.В.Романова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013.
20. Шарухина Ф.Р., Цыкоза Г.Н. Защита прав потребителей.: учебно-практическое пособие /под общ. ред.Л.П.Дашкова. – Ростов-н/Д: Феникс, 2013.
21. Шувалова, И. А. Защита прав потребителей [Электронный ресурс]: пособие / И.А. Шувалова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 166 с. — Режим доступа: URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1014284>
22. Мартиросян К.В. Интернет-технологии: учеб. пособие / К.В. Мартиросян, В.В. Мишин. Ставрополь: СКФУ, 2015. 106 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457443> (дата обращения: 25.08.2020).
23. Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учеб. пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
24. Алашкин П. Все о рекламе и продвижении в Интернете / под ред. П. Суворовой. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016.

#### Дополнительные источники:

1. Алашкин П. Все о рекламе и продвижении в Интернете / под ред. П. Суворовой. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016.
2. Бремнер Г. Аллон. Безопасность и качество рыбо- и морепродуктов. [Текст] : учебное пособие /Бремнер Г. Аллон. – Спб.: Профессия, 2009. – 137 с.
3. Бузукова Е.А.. Закупки и поставщики. [Текст]:учебное пособие / Е.А.Бузукова. – Спб.: Питер, 2009. – 308 с.
4. Джексон Р.С. Дегустация вин. Руководство профессионального дегустатора. [Текст]: учебное пособие / Р.С.Джексон. – Спб.: Профессия, 2006. – 228 с.
5. Ефимов А.Б. E-mail маркетинг для интернет-магазина: инструкция по внедрению. М.: СилаУма-Паблишер, 2015.
6. Романова Е.В. Правила торговли и защита прав продавца. [Текст]: учебное пособие /Е.В.Романова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 352 с.
7. Санитарные правила и нормы: продовольственная торговля. Общественное питание. - Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 93 с.
8. Сарафанова Л.А. Применение пищевых добавок в молочной промышленности. [Текст]: учебное пособие / Л.А. Сарафанова. – Спб.: Профессия, 2010. – 221 с.
9. Шарухина Ф.Р., Цыкоза Г.Н. Защита прав потребителей. [Текст]: учебно-практическое пособие /под общ. ред.Л.П.Дашкова. – Ростов-н/Д: Феникс, 2006. – 258 с.

#### Интернет-ресурсы:

1. Портал о рекламе, маркетинге, бизнесе, креативе и PR «Sostav». URL: <http://www.sostav.ru>.
2. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». URL: <http://www.cfin.ru>.
3. Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга». URL: <http://www.marketing.spb.ru>.
4. Институт маркетинговых исследований ГФК-Русь. URL: <https://www.scanner.gfk.ru>.
5. Основы интернет-маркетинга // Stepik: образовательная платформа. URL: <https://stepik.org/course/4350/syllabus>.
6. GeniusMarketing: Образовательный проект. URL: <https://geniusmarketing.me>.
7. Tilda Publishing: Платформа для создания сайтов. URL: <https://vk.com/tildapublishing>
8. Target Hunter. URL: <https://vk.com/targethunter>.
9. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
- [www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»

### 4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: ОП Теоретические основы товароведения; ОП Метрология и стандартизация; ОП Основы коммерческой деятельности и профессионального модуля по профессии «Кладовщик».

Занятия теоретического цикла носят практико-ориентированный характер и проводятся в кабинетах, оснащенных мультимедийным оборудованием, в компьютерном классе, учебных лабораториях, где обучающиеся осваивают профессиональные навыки.

Учебная практика может проводиться как в учебной лаборатории колледжа, так и в условиях действующих торговых организаций. Такое распределение часов позволяет добиться высокого коэффициента практико-ориентированности – 70%.

Теоретическую часть занятий планируется проводить в компьютерном классе, учебных кабинетах, лабораториях (в зоне инструктажа), оснащенных мультимедийным оборудованием.

Для глубокого погружения в область профессиональной деятельности первые занятия планируются как укрупненные дидактические единицы, которые планируется проводить в учебной лаборатории в зоне инструктажа, мастерской. Занятия по эксплуатации торгово-технологического оборудования планируется проводить в мастерской с практическим показом использования оборудования. Лабораторные работы и практические занятия по ознакомлению с потребительскими свойствами товаров планируется проводить в лабораториях в зоне инструктажа. При проведении практических занятий в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление группы на подгруппы численностью не менее 8 человек.

Реализация программы модуля предполагает итоговую (концентрированную) производственную практику. Производственная практика должна проводиться в организациях торговли, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец продовольственных товаров)»

### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса»

Требования к квалификации педагогических кадров.

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Преподаватели должны уметь осуществлять практический показ всех осваиваемых действий и умений, безопасно пользоваться торгово-технологическим оборудованием, инвентарем, инструментами, необходимыми для выполнения осваиваемых действий.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Мастера производственного обучения должны иметь на 1–2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников; мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
--	--	-------------------------------------

Выявлять требования целевых групп потребителей на основе анализа рынка и их потребностей в товарах.	Верность выбора метода определения потребностей в товарах  Соответствие анкет по сбору количественной и качественной информации целям и задачам опроса Точность диагностирования потребности в товарах	Выполнение и защита практической работы Задание на учебную практику  Выполнение практической работы
Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.	Грамотность идентификации продовольственных товаров по их ассортиментным характеристикам	Выполнение и защита практической работы Задание на учебную практику
Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	Правильность выявления дефектов товаров и точность определения градации качества при подготовке товаров к продаже Соответствие оформления витрин содержанию и правилам оформления торговых предпочтений. Правильность и точность подготовки товаров к продаже.  Соответствие выбранных приемов размещения и выкладки продовольственных товаров в торговом зале правилам мерчендайзинга.	Выполнение практической работы.  Наблюдение за деятельностью обучающегося на учебной практике. Наблюдение за деятельностью обучающегося на учебной практике Наблюдение за деятельностью обучающегося на учебной практике
Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	Грамотность и точность консультирования покупателей о свойствах и особенностях продовольственных товаров.	Наблюдение за деятельностью обучающегося на учебной практике.
Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	Точность выбора условий хранения продовольственных товаров различных групп.	Выполнение практической работы. Наблюдение за деятельностью обучающегося на учебной практике.
Осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли	Использование эффективного методов средств и приемов Интернет-маркетинга Использование приемов мерчендайзинга Применение онлайн закупок и продаж Использование технологий продаж и коммуникаций в сети Интернет	Выполнение практической работы
Разрабатывать средства продвижения рекламного продукта	Грамотность предложений по совершенствованию продвижения торговых услуг; Правильность разработки и проведения анализа рекламного продукта.	Наблюдение за действиями студентов на практических занятиях и лабораторных работах. Оценка выполнения самостоятельных работ.



Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Точность и своевременность выполнения заданий для самостоятельной работы, домашних заданий, заданий при аудиторной форме обучения. Демонстрация понимания значимости профессии для здоровья потребителей через соблюдение требований к качеству товаров в процессе выполнения лабораторных работ, выполнения заданий по практике.	Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практикам.
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Демонстрация правильной последовательности выполнения действий во время выполнения лабораторных, практических работ, заданий учебной, производственной практики. Составляет план лабораторной работы, последовательно выполняет действия на практике.	Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практикам.
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Производит самооценку в процессе мониторинга. Соблюдает условия безопасности при выполнении действий на рабочем месте. Указывает причины возникновения рабочих ситуаций и предлагает способы их решения. Оценивает ситуации и принимает решения в стандартных и нестандартных ситуациях.	Мониторинг умений при самостоятельной оценке собственной деятельности (по дневнику). Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практикам.
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Подготавливает доклады, рефераты по новым видам товаров, оборудования, технологиям производства и т.д.).	Выполнение и защита курсовых работ, рефератов.
Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	Подготавливает и представляет компьютерные презентации. Осуществляет обучение с использованием ПК. Осуществляет сбор информации с помощью Интернет.	Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях. Текущая оценка выполнения заданий.

Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Выполняет работу под наблюдением при наличии некоторой самостоятельности в знакомых ситуациях. Активно работает в группе. Правильно выстраивает взаимоотношения при работе в группе. Демонстрирует действия по приемке товаров с учетом требований инструкций. Выполняет работу на практике и на лабораторных работах с любыми коллегами. Соблюдение принципов профессиональной этики.	Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практикам.
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Взаимодействовать с участниками производственного процесса при прохождении производственной практики.	Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практикам
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий в процессе обучения профессии	Мониторинг умений при самостоятельной оценке собственной деятельности
Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Анализ инноваций в области профессиональной деятельности.	Наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной практике

## 6. ВОСПИТАНИЕ И СОЦИАЛИЗАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ В РАМКАХ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Воспитание в рамках урочной деятельности обучающихся ГБПОУ «Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли» нацелено на персонализацию процесса и всестороннее личностное развитие обучающихся.

Воспитание и социализация обучающихся по специальности СПО 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» реализуется в соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ (в редакции от 31 июля 2020 года), распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 г. №996-р «Об утверждении Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»; распоряжением Правительства Российской Федерации от 12 ноября 2020 г. №2946-р «Об утверждении плана мероприятий по реализации в 2021 – 2025 годах Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»

Целью воспитания и социализации обучающихся является формирование гармонично развитой высоконравственной личности, разделяющей российские традиционные духовные ценности, обладающей актуальными знаниями и умениями, способной реализовать свой потенциал в условиях современного общества, готовой к мирному созиданию и защите Родины.

Главной задачей является создание организационно-педагогических условий в части воспитания, личностного развития и социализации обучающихся специальности 38.02.05.

«Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров», с учетом получаемой квалификации, на основе соблюдения непрерывности процесса воспитания в сфере образования.

Воспитание обучающихся направлено на «развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающихся на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде».

**Требования к личностным результатам с учетом особенностей специальности  
38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
<b>Портрет выпускника СПО</b>	
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	<b>ЛР 1</b>
Готовый использовать свой личный и профессиональный потенциал для защиты национальных интересов России.	<b>ЛР 2</b>
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	<b>ЛР 3</b>
Принимающий семейные ценности своего народа, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	<b>ЛР 4</b>
Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного развития России, готовый работать на их достижение.	<b>ЛР 6</b>
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	<b>ЛР 7</b>
Признающий ценность непрерывного образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы; управляющий собственным профессиональным развитием; рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии личной успешности.	<b>ЛР 8</b>
Уважающий этнокультурные, религиозные права человека, в том числе с особенностями развития; ценящий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности».	<b>ЛР 9</b>
Принимающий активное участие в социально значимых мероприятиях, соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России; готовый оказать поддержку нуждающимся.	<b>ЛР 10</b>
Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	<b>ЛР 12</b>
Способный в цифровой среде использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей; стремящийся к формированию в сетевой среде	<b>ЛР 13</b>

лично и профессионально конструктивно «цифрового следа».	
Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, в том числе с использованием цифровых средств; содействующий поддержанию престижа своей профессии и образовательной организации.	ЛР 14
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР 15
Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств; предупреждающий собственное и чужое деструктивное поведение в сетевом пространстве <sup>1</sup> .	ЛР 16
Осознающий значимость системного познания мира, критического осмысления накопленного опыта.	ЛР 18
Развивающий творческие способности, способный креативно мыслить.	ЛР 19
Способный в цифровой среде проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации.	ЛР 20
Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей).	ЛР 25
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.	ЛР 26
Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 27
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	ЛР 28
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.	ЛР 29
Гармонично, разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств, промышленной и технологической эстетике предприятия, корпоративному дизайну, товарным знакам.	ЛР 31
Оценивающий возможные ограничители свободы своего профессионального выбора, предопределенные психофизиологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности.	ЛР 32
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 33
Мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	ЛР 34
Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ЛР 36
<b>Личностные результаты</b>	
<b>реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации</b>	
Осознающий культурное наследие региона, готовый его сохранять, поддерживать и развивать для формирования положительного имиджа региона.	ЛР 37
Жизнестойкий и адаптивный человек, готовый активно участвовать в развитии отрасли торговли и общественного питания региона, вне зависимости от глобальной неопределенности и стремительных изменений в общественной жизни.	ЛР 38

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями</b>	
Многопрофильный специалист с коммуникативными способностями, творческим подходом к труду, эмоционально уравновешенный, устойчивый к стрессовым ситуациям и преданный общему делу.	<b>ЛР 39</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса</b>	
Принимающий роль наставляемого, который через взаимодействие с наставником и при его помощи и поддержке решает конкретные жизненные, личные и профессиональные задачи, приобретая новый опыт и развивая новые навыки и компетенции, а так же выступающий в роли наставника, имеющего успешный опыт в достижении жизненного, личного и профессионального результата, готового и компетентного поделиться опытом и навыками, необходимыми для стимуляции и поддержки процессов самореализации и самосовершенствования наставляемого.	<b>ЛР 40</b>

Педагогическое сопровождение профессионального выбора обеспечивается разнообразными способами:

- освоением профессионального цикла,
- экскурсиями на предприятия,
- встречами с профессионалами и их мастер-классами, и др.

Вовлечение родителей в коллегиальные формы управления воспитанием, организацию профориентационно-значимого общения коллектива обучающихся с родителями как носителями трудового опыта и корпоративной культуры.

**Реализация преподавателем воспитательного потенциала учебного занятия предполагает следующее:**

- Установление доверительных отношений между способствующих позитивному восприятию требований и просьб, привлечению их внимания к обсуждаемой на занятии информации, активизации их познавательной деятельности;
- побуждение подростков соблюдать на уроке общепринятые нормы поведения, правила общения со старшими и сверстниками, принципы учебной дисциплины и самоорганизации;
- привлечение внимания обучающихся к ценностному аспекту изучаемых на занятиях явлений, организация их работы с получаемой на занятии социально значимой информацией – инициирование ее обсуждения, высказывания обучающимися своего мнения по ее поводу, выработки своего к ней отношения;
- использование воспитательных возможностей содержания учебной дисциплины через демонстрацию примеров ответственного, гражданского поведения, проявления человеколюбия и добросердечности, через подбор соответствующих текстов для чтения, задач для решения, проблемных ситуаций для обсуждения в группе;
- применение на уроке интерактивных форм работы обучающихся: интеллектуальных игр, стимулирующих познавательную мотивацию; дидактического театра; дискуссий; групповой работы или работы в парах, которые учат обучающихся командной работе и взаимодействию с другими детьми;
- включение в занятие игровых процедур, которые помогают поддержать мотивацию подростков к получению знаний, налаживанию позитивных межличностных отношений в группе, помогают установлению доброжелательной атмосферы во время занятия;
- организация наставничества одних обучающихся над другими по их обоюдному согласию с целью освоения интересующих обеих областей знания, дающего обучающимся социально значимого опыта сотрудничества и взаимной помощи;
- инициирование и поддержка исследовательской деятельности обучающихся в рамках реализации ими индивидуальных и групповых исследовательских проектов, что даст им возможность приобрести навык самостоятельного решения теоретической проблемы, навык генерирования и оформления собственных идей, навык уважительного отношения к чужим идеям,

оформленным в работах других исследователей, навык публичного аргументирования и отстаивания своей точки зрения.

Профессиональное развитие реализуется через совместные формы взаимодействия, но носят индивидуальный личностно-развивающий характер. Профессиональное развитие предоставляет возможности обучающимся:

- попробовать свои силы в выбранной или иной профессии, развивать в себе соответствующие навыки;
- совместное с преподавателем отработка практических занятий на базе предприятия, изучение интернет-ресурсов, посвященных выбору профессий, прохождение профориентационного онлайн-тестирования, прохождение онлайн курсов по интересующим специальностям и направлениям образования;
- участие в работе всероссийских профориентационных проектов, участие в мастер-классах, посещение открытых уроков;
- индивидуальные консультации специалистов для обучающихся и их родителей по вопросам склонностей, способностей, дарований и иных индивидуальных особенностей подростков, которые могут иметь значение в процессе выбора ими профессии;
- освоение обучающимися основ профессии в рамках, включенных в образовательную программу курсов и мероприятий.

### **Требования к условиям реализации воспитания**

- диагностика актуального состояния и индивидуально-личностного развития обучающихся;
- диагностика профессионально-личностного развития;
- оказание помощи в профессиональном выборе обучающихся;
- определении своих возможностей, исходя из способностей, склонностей, интересов, состояния здоровья (включая обучающихся с ОВЗ, инвалидностью); этнокультурных особенностей и социальной ситуации;
- своевременное выявление и оказание психолого-педагогической помощи в преодолении трудностей в учебной деятельности, межличностных отношениях (со сверстниками, педагогами, родителями и т.д.), адаптации на рабочем месте при прохождении производственной практики;
- профилактика вредных привычек и правонарушений;
- оказание обучающимся консультационной и психологической помощи в ситуациях семейных трудностей и неблагополучия;
- оказание психолого-педагогической помощи, консультирование и поддержка родителей (законных представителей) по вопросам воспитания.