

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні педагогічної ради
(протокол №1 від 29 серпня 2025 р.)



директор коледжу

Любов ПИХОТІНА

НАСКРІЗНА ПРОГРАМА ПРАКТИКИ
для здобувачів фахової передвищої освіти
в Самарівському кооперативному фаховому коледжі
Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля
НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА: ОК 24 Вступ до фаху
ОК 24 З обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині
ОК 24 У навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних
торговельних підприємствах

Розробьки:

Ольга ДІДКОВА

викладач вищої кваліфікаційної категорії

Наталья ПРАВДА,

викладач вищої кваліфікаційної категорії

Програма розглянута
на засіданні циклової комісії
комерційних та економічних дисциплін
(протокол №1 від 29 серпня 2025 р.)

Голова циклової комісії
комерційних та економічних дисциплін

Наталья ПЛАСТУН

Наскрізна програма практики для підготовки фахових молодших бакалаврів. Навчальна практика: Вступ до фаху; З обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині; У навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах в Самарівському кооперативному фаховому коледжі складена відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за спеціальністю 076 Підприємництво та торгівля галузі знань 07 Управління та адміністрування, розглянутої на засіданні педагогічної ради (протокол № 8 від 27 березня 2025 р.), та програми обов'язкової навчальної компоненти Наскрізна програма практики для підготовки фахових молодших бакалаврів. Навчальна практика: Вступ до фаху; З обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині; У навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах, затвердженої НМЦ «Укоопосвіта» 27 травня 2022р.

Зміст

Вступ	5
1. Мета, завдання, види практики.....	7
2. Перелік загальних (ЗК) і спеціальних компетентностей (СК) випускника відповідно до Освітньо-професійних програм підготовки фахового молодшого бакалавра	8
3. Нормативний зміст підготовки здобувачів фахової передвищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання відповідно до Освітньо-професійної програм підготовки фахового молодшого бакалавра.....	11
4. Інформаційний обсяг навчальної практики.....	14
5. Навчальна практика «Вступ до фаху».....	16
5.1. Мета та завдання навчальної практики «Вступ до фаху»	16
5.2. Інформаційний обсяг навчальної практики «Вступ до фаху».....	17
5.3. Список рекомендованої літератури.....	18
5.5. Зміст програми навчальної практики «Вступ до фаху»	21
Тема 1. Система освіти в Україні	21
Тема 2. Організація освітнього процесу в коледжі.....	21
Тема 3. Комунікації у суспільному житті.....	23
Тема 4. Підприємство та підприємництво як сфера професійної діяльності	25
Тема 5. Основи торговельної діяльності.....	26
Тема 6. Основи біржової діяльності	
Навчальна практика з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині.....	29
5.4. Мета та завдання Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині.....	29
5.5. Інформаційний обсяг навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині.....	30
5.6. Список рекомендованої літератури з Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині та Навчальної практики у навчальному магазині з набуття	

навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	31
6.5. Зміст програми Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині	36
Тема 1. Торговельні меблі та інвентар.....	36
Тема 2. Ваговимірювальне, фасувально-дозувальне та пакувальне устаткування	36
Тема 3. Системи та обладнання для управління товарно-грошовим обігом	37
Тема 4. Холодильне обладнання.....	39
Тема 5. Допоміжне обладнання підприємств торгівлі	39
Тема 6. Піднімально-транспортне обладнання підприємств торгівлі	40
6. Навчальна практика в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	41
6.1. Мета та завдання Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	41
6.2. Інформаційний обсяг навчальної практики у навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	42
7.4. Зміст програми Навчальної практики у навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	43
Тема 1. Технологія приймання товарів у магазині	43
Тема 2. Підготовка товарів до продажу	44
Тема 3. Розміщення та викладка товарів у торговельних залах магазинів	44
Тема 4. Технологія роздрібною продажу товарів.....	46
7. Порядок та критерії оцінювання результатів навчання з навчальної практики.....	48

Вступ

Практика є необхідною складовою підготовки фахівців. Практична підготовка осіб, які навчаються в закладах фахової передвищої освіти системи Укркоопспілки, здійснюється шляхом проходження ними практики в навчальних магазинах, на роздрібних та оптових торговельних підприємствах, згідно з укладеними закладами фахової передвищої освіти договорами.

Наскрізна програма практики складена відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра:

- Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність галузі знань 07 Управління та адміністрування, рекомендованої НМЦ «Укоопосвіта» 17.12.2021 р.

Відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра Підприємництво, торгівля та біржова діяльність застосовуються такі види практик: вступ до фаху, навчальна практика в навчальних магазинах, навчальна практика на діючих роздрібних торговельних підприємствах, виробнича (технологічна), навчальна практики з вирішення ситуацій.

Перелік усіх видів практик та терміни їх проведення визначаються навчальними планами. Навчальна практика може проводитись паралельно з навчальними заняттями з урахуванням розподілу бюджету часу.

Міждисциплінарні зв'язки:

- *Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*: «Основи правознавства», «Екологія, безпека життєдіяльності та охорона праці», «Товарознавство», «Організація і технологія торговельних процесів», «Комерційна діяльність», «Основи маркетингу», «Основи менеджменту», «Основи торговельного підприємництва», «Економіка торговельного підприємства», «Бухгалтерський облік», «Логістика», «Основи біржової діяльності», «Основи психології та етика бізнесу».

1. Мета, завдання, види практики

Метою практичної підготовки є формування та розвиток загальних та спеціальних компетентностей здобувачів фахової передвищої освіти, набуття ними вмій застосовувати набуті теоретичні знання в професійній діяльності, набуття практичного досвіду, оволодіння сучасними методами, формами організації праці, пристроями і технологіями в галузі їх майбутньої спеціальності (спеціалізації).

Головними завданнями практики є:

- закріплення теоретичних знань, здобутих при вивченні фахових дисциплін;
- закріплення та поглиблення теоретичних знань шляхом вивчення досвіду роботи торговельних підприємств, де студенти проходять практику;
- набуття необхідних навичок роботи за фахом на торговельних підприємствах, що здійснюються в сучасних умовах господарювання;
- ознайомлення здобувачів фахової передвищої освіти із нормативно-правовими актами у сфері торгівлі;
- ознайомлення з діяльністю місцевих торговельних підприємств, їх стратегією, технологією та особливостями функціонування;
- набуття навичок практичного застосування теоретичних завдань професійного вирішення практичних ситуацій;
- набуття навичок вирішення типових спеціалізованих задач та практичних проблем у галузі підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

2. Перелік загальних (ЗК) і спеціальних компетентностей (СК) випускника відповідно до Освітньо-професійних програм підготовки фахового молодшого бакалавра:

Навчальна практика:

• ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

• ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та в розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

• ЗК 3. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

• ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

• ЗК 5. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

• ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

• ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

• ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

• СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

• СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

- СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

- СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Технологічна практика:

- ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

- ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та в розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

- ЗК 3. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

- ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

- ЗК 5. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

- ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

- ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

- ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

- СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

- СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

- СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

- СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

- СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

- СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

- СК 7. Здатність застосовувати основи обліку, оподаткування і страхування в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

- СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

- СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

- СК 10. Здатність використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

3. Нормативний зміст підготовки здобувачів фахової передвищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання відповідно до Освітньо-професійних програм підготовки фахового молодшого бакалавра:

Навчальна практика:

- РН 1. Знати свої права, як члена суспільства, цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

- РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

- РН 3. Володіти державною та іноземною мовами в професійній діяльності.

- РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

- РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

- РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

- РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання в практичній діяльності.

- РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

- РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.

- РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Технологічна практика

- РН 1. Знати свої права, як члена суспільства, цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

- РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

- РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

- РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

- РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

- РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

- РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

- РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

- РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

- РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.
- РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.
- РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
- РН 13. Застосовувати отримані навички з основ обліку, оподаткування і страхування у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
- РН 16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.

4. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ

№ з/п	Вид практики	Кількість кредитів	Кількість годин					Форма підсумкового контролю
			усього	аудиторні заняття			самостійна робота	
				разом	лекції	практичні		
1	Навчальна практика	16,5	495					
1.1	Вступ до фаху	1,5	45	24	12	12	21	Диференційований залік
1.2	З обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині	1,5	45	24	-	24	21	Диференційований залік
1.3	У навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	3	90	48	-	48	42	Диференційований залік
1.4	На діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта	6	180	120	-	120	60	Кваліфікаційний іспит

Закінчення табл.

№ з/п	Вид практики	Кількість кредитів	Кількість годин					Форма підсумкового контролю
			усього	аудиторні заняття			самостійна робота	
				разом	лекції	практичні		
1.5	Навчальна практика з інформаційних систем і технологій в підприємстві та торгівлі	3	90	48	-	48	42	Диференційований залік
1.6	З вирішення ситуацій	1,5	45	24	-	24	21	Диференційований залік
2	Виробнича практика	6	180					
2.1	Технологічна	6	180	120	-	120	60	Диференційований залік
Разом		22,5	675					

5. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ВСТУП ДО ФАХУ»

5.1. Мета та завдання навчальної практики «Вступ до фаху»

Основною метою навчальної практики «Вступ до фаху» є ознайомлення студентів із значенням, змістом, специфікою та особливостями обраного ними фаху, сучасним станом і перспективами розвитку обраної спеціальності.

Предметом навчальної практики є теоретичні знання про сутність та зміст спеціальності Підприємництво, торгівля та біржова діяльність і спеціалізації Товарознавство в митній справі.

Завданнями навчальної практики «Вступ до фаху» є:

- формування загального уявлення про структуру, зміст, характер і специфіку майбутньої професійної діяльності;
- ознайомлення зі змістом та основними формами навчання в коледжі, видами і формами контролю знань, умінь та навичок студентів;
- ознайомлення студентів з системою освіти в Україні, принципами її побудови;
- ознайомлення зі змістом освітньо-професійної програми, навчального плану, їх структурою, послідовністю і взаємозв'язками між дисциплінами, що будуть вивчатися в процесі навчання, їх роллю у формуванні фахівця;
- ознайомлення студентів з переліком посад, які можуть обіймати фахівці у сферах їх майбутньої професійної діяльності та з професійними вимогами до них;
- визначення місця фахового молодшого бакалавра з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в розвитку ринку товарів та послуг;

- сприяння формуванню особистості майбутнього фахового молодшого бакалавра, розвитку його культури, ерудиції;

- ознайомлення студентів з досвідом роботи торговельних підприємств, товарних бірж, митних органів з метою найбільш повного уявлення про їх організаційну структуру, основні функції, роль у системі торговельного обслуговування населення тощо.

5.2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ «ВСТУП ДО ФАХУ»

№ теми	Тема	Кількість годин				
		усього	аудиторні заняття			самостійна робота
			разом	лекції	практичні	
1	Система освіти в Україні	3	2	2	–	1
2	Організація освітнього процесу в коледжі	7	4	2	2	3
3	Комунікації у суспільному житті	7	4	2	2	3
4	Підприємство та підприємництво як сфера професійної діяльності	11	8	2	4	5
5	Основи торговельної діяльності	11	8	2	2	7
6	Мотивація навчання студентів за спеціальністю "Підприємництво та торгівля"	6	4	2	2	2
Разом		45	24	12	12	21

5.3. Список рекомендованої літератури

Базова

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
4. Митний кодекс України від 03.03.2012 р. № 4495-VI.
5. Закони України:
 - 5.1. «Про освіту» від 05.09.2017 р. № 2145-VIII.
 - 5.2. «Про фахову перевищу освіту» від 06.06.2019 р. № 2745-VIII.
 - 5.3. «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII.
 - 5.4. «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII.
 - 5.5. «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII.
 - 5.6. «Про товарну біржу» від 10.12.1991 р. № 1956-XII.
6. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять», затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 05.07.2004 р.
7. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження стандарту фахової перед вищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність освітньо-професійного ступеня "фаховий молодший бакалавр"» від 22.06.2021 р. № 704.
8. Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр», галузь знань 087 Управління та адміністрування, спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, рекомендована НМЦ «Укоопосвіта» 17.12.2021.

9. ДК 009:2010. Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД), затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики України від 11.10.2010 р. № 457.

10. ДК 002:2004. Класифікатор організаційно-правових форм господарювання, затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004 р. № 97.

11. Апопій В. В. Організація торгівлі / В. В. Апопій. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 598 с.

12. Балабан П. Ю. Комерційна діяльність: Підручник / Ю. Балабан, М. П. Балабан, Т. Л. Мітяєва, О.М. Михайленко, Л. О. Попова, М. М. Хурса; за ред. проф. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ Книг, 2018. – 452 с.

13. Барановська Л. В. Психологія ділового спілкування: Навч. посіб. / Л. В. Барановська, Н. В. Глушаниця. – К. : НАУ, 2016. – 248 с.

14. Біржова діяльність: Підручник / (за ред. проф. В. В. Апопія і проф. П. О. Куцика). – Львів : видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – 488 с.

15. Карлова О. А. Основи менеджменту і маркетингу: Підручник / О. А. Карлова, С. І. Плотницька, М. К. Гнатенко. – Харків : Друкарня Мадрид, 2016. – 228 с.

Допоміжна

1. Апопій В. В. Комерційна діяльність: Підручник / В. В. Апопій та ін. –К. : Знання, 2008. – 558 с.

2. Іванюта С. М. Підприємництво і бізнес-культура: Навч. посіб. / С. М. Іванюта, В. Ф. Іванюта. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.

3. Етика й етикет сучасного бізнесу – запорука економічної безпеки підприємств: Навч. посіб. / За заг. ред. З. І. Тимошенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2007. – 285 с.

4. Осовська Г. В. Менеджмент: Підручник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор-Видавництво, 2015. – 563 с.

Інтернет-ресурси

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Основи менеджменту – Електронна бібліотека. URL: www.info-library.com.ua/books-book-125.html

3. Офіційний сайт «Ритейл в Україні». URL: <http://ua-retail.com>

4. Офіційний сайт «Proretail.info». URL: <http://proretail.info/>

5. Офіційний сайт Національної асоціації бірж України. URL: www.ua-region.info

6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>

5.4. Форма підсумкового контролю результатів навчання – диференційований залік.

5.5. Зміст програми навчальної практики «Вступ до фаху»

Тема 1. Система освіти в Україні

Система освіти в Україні, її роль у підвищенні інтелектуального рівня суспільства, створенні матеріальних і духовних цінностей.

Ступенева освіта в Україні. Законодавство про освіту.

Закон України «Про фахову передвищу освіту». Основна мета фахової передвищої освіти.

Принципи системи фахової передвищої освіти. Форми здобуття системи фахової передвищої освіти в Україні. Права і обов'язки учасників освітнього процесу.

Система стандартів фахової передвищої освіти.

Кооперативна освіта в Україні. Особливості підготовки фахівців у закладах освіти споживчої кооперації.

Самостійна робота

Закон України «Про фахову передвищу освіту». Права і обов'язки учасників освітнього процесу.

Студенти повинні:

знати систему освіти в Україні, законодавче забезпечення освіти, права та обов'язки студентів, стандарти фахової передвищої освіти, особливості кооперативної освіти в Україні.

Тема 2. Організація освітнього процесу в коледжі

Загальні відомості про коледж: Статут, історична довідка, матеріально-технічна база, система управління. Галузі знань та спеціальності, за якими здійснюється підготовка фахових молодших бакалаврів у коледжі, сфера майбутньої професійної діяльності випускників, зв'язки з випускниками минулих років.

Організація освітнього процесу у коледжі. Освітньо-професійні програми та навчальні плани. Обов'язкові та вибіркові дисципліни. Індивідуальний навчальний план студента. Формування індивідуальної освітньої траєкторії студента, можливості академічної мобільності.

Форми організації освітнього процесу: навчальні заняття (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття, екскурсії, навчальні конференції, консультації), навчальна та виробнича практики, контрольні заходи. Критерії оцінювання результатів навчання студентів. Особливості організації освітнього процесу в умовах змішаного навчання.

Навчально-методичне та інформаційне забезпечення освітньої діяльності. Організація роботи бібліотеки, системи обслуговування студентів. Ознайомлення із бібліотечним фондом, інформацією виставкових експозицій. Електронно-інформаційне забезпечення освітнього процесу.

Форми організації дослідницької роботи студентів. Види студентських досліджень: реферат, індивідуальне навчально-дослідницьке завдання, курсова робота.

Поняття та принципи академічної доброчесності. Відповідальність учасників освітнього процесу за порушення академічної доброчесності.

Норми і правила поведінки студентів у навчальному корпусі коледжу та студентському гуртожитку. Відповідальність студентів, види заохочення та дисциплінарні стягнення.

Захист та законодавча охорона авторських прав.

Самостійна робота

Форми організації дослідницької роботи студентів. Види студентських досліджень: реферат, індивідуальне навчально-дослідницьке завдання, курсова робота.

Відповідальність студентів, види заохочення та дисциплінарні стягнення.

Практичні заняття

Вивчення документів, що регламентують роботу коледжу.

Вивчення навчально-методичного та інформаційного забезпечення освітньої діяльності.

Круглий стіл з представниками адміністрації коледжу, випускниками коледжу.

Студенти повинні:

знати форми організації освітнього процесу в коледжі; форми, методи контролю умінь та навичок, критерії оцінювання; особливості організації освітнього процесу в умовах змішаного навчання; науково-методичне та інформаційне забезпечення освітнього процесу, поняття академічної доброчесності;

уміти користуватися правилами внутрішнього розпорядку коледжу, нормативними документами, інформаційно-комунікаційними технологіями в освітньому процесі та для самостійного опрацювання матеріалу, пошуковою системою бібліотечного фонду та електронно-інформаційними ресурсами коледжу.

Тема 3. Комунікації у суспільному житті

Соціальні комунікації у суспільному житті. Визначення комунікації. Типи комунікації. Соціальна комунікація як умова існування соціуму. Комунікації та їх функції в суспільному житті. Суб'єкти, об'єкти комунікаційного процесу. Міжособистісна комунікація.

Види комунікаційної діяльності. Основні інформаційні джерела та їх використання в комунікаціях. Комунікативна компетентність у професійній підготовці фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Комунікація як функція управління в підприємстві, торгівлі та біржовій діяльності. Форми ділової комунікації.

Формування професійної культури майбутнього фахівця. Етика та естетика у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Культура обслуговування і спілкування майбутнього фахівця. Культура мови. Естетика зовнішнього вигляду. Естетична та етична культура працівників сфери торгівлі та професійний етикет. Естетичні вимоги до інтер'єру та екстер'єру торговельного підприємства. Дизайн, імідж, реклама підприємства.

Самостійна робота

Соціальна комунікація як умова існування соціуму. Комунікації та їх функції в суспільному житті.

Види комунікаційної діяльності. Основні інформаційні джерела та їх використання в комунікаціях. Культура мови. Естетика зовнішнього вигляду. Естетична та етична культура працівників сфери торгівлі та професійний етикет.

Практичне заняття

Етика ділових комунікацій.

Студенти повинні:

знати поняття «комунікація», її види і функції в суспільному житті; поняття «етика та естетика у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності», поняття «культура обслуговування і спілкування майбутнього фахівця»;

уміти мобілізувати свої комунікативні компетенції, виконуючи завдання різної складності; доцільно використовувати вербальні та невербальні засоби комунікації; визначати причини комунікативних невдач, аналізувати комунікативні ситуації.

Тема 4. Підприємство та підприємництво як сфера професійної діяльності

Зміст, характер і сфери майбутньої професійної діяльності фахового молодшого бакалавра з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Основна термінологія у сфері підприємництва. Загальні правові основи підприємницької діяльності.

Підприємство та підприємництво як сфера професійної діяльності. Поняття «підприємництво», його суть, форми та функції. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності. Види підприємств. Малий бізнес, його державна підтримка. Підприємницька діяльність у ринкових умовах. Стан малого та середнього бізнесу в регіоні. Підприємництво як сфера професійної діяльності.

Самостійна робота

Підприємницька діяльність у ринкових умовах. Стан малого та середнього бізнесу в регіоні. Підприємництво як сфера професійної діяльності.

Практичні заняття

Методи оцінки особистісних якостей, підприємливості та комунікабельності майбутнього фахівця. Особистий SWOT-аналіз.

Ознайомлення з законодавством, що регламентує правові засади функціонування підприємництва в Україні.

Круглий стіл з випускниками коледжу – успішними підприємцями «Крок до успіху» (екскурсія).

Студенти повинні:

знати поняття, суть, форми та функції підприємництва та підприємства, суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності;

уміти здійснювати аналіз власних сильних та слабких сторін при професійному самовизначенні; працювати нормативно-правовими актами.

Тема 5. Основи торговельної діяльності

Основна термінологія у сфері торгівлі. Торгівля – процес обміну товарів та послуг. Історія розвитку торгівлі. Торгівля як вид підприємництва. Функції торгівлі. Види і форми торгівлі. Загальні правові основи торговельної діяльності. Види торговельних підприємств. Професійні роботи за Національним класифікатором України «Класифікатор професій» ДК 003:2010 та Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 65. «Торгівля і громадське харчування»:

Самостійна робота
Історія розвитку торгівлі.

Практичні заняття

Ознайомлення із кваліфікаційними характеристиками професій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Ознайомлення з роботою кращих оптових та роздрібних торговельних підприємств міста.

Студенти повинні:

знати основну термінологію у сфері торгівлі, функції, види і форми торгівлі;

уміти визначати права і обов'язки основних фахівців за кваліфікаційними характеристиками.

Тема 6. Мотивація навчання студентів за спеціальністю "Підприємництво та торгівля"

Освітньо-професійна програма *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*

Складові елементи комерційної діяльності торговельного підприємства та визначальні фактори його успіху. Ознайомлення з кращими торговельними підприємствами. Перспективи навчання і працевлаштування випускників.

Самостійна робота

Створення проєкту на тему: «Моя майбутня професія»

Практичне заняття

Підведення підсумків навчальної практики.

Студенти повинні:

знати загальні основи біржової діяльності;

уміти визначати права і обов'язки біржових брокерів.

6. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА З ОБЛАДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ У НАВЧАЛЬНОМУ МАГАЗИНІ

6.1. Мета та завдання Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині

Основною метою Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині є формування в здобувачів освіти загальних і спеціальних компетентностей із експлуатації обладнання та інвентарю роздрібних торговельних підприємств відповідно до основних напрямів діджиталізації технологічних процесів торговельних підприємств та вимог охорони праці.

Предметом вивчення Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині є використання основних видів торговельно-технологічного обладнання на роздрібному торговельному підприємстві.

Основні завдання Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині:

- закріплення та поглиблення знань і умінь, отриманих при вивченні навчальних дисциплін;
- формування професійних умінь з експлуатації торговельного обладнання при виконанні технологічного процесу на роздрібному торговельному підприємстві;
- оволодіння навичками підбору обладнання та інвентарю для роздрібного торговельного підприємства відповідно до торговельно-технологічного процесу та концепції закладу;
- оволодіння навичками використання інформаційних і комунікаційних технологій при експлуатації торговельно-технологічного обладнання;

- підготовка студентів до проходження навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах;
- розвиток інтересу до обраної спеціальності;
- виховання професійних якостей майбутнього фахівця шляхом залучення студентів до реальної професійної праці.

Навчальна практика проводиться в аудиторіях, навчальних магазинах, на підприємствах (екскурсії, заняття на виробництві).

6.2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ З ОБЛАДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ У НАВЧАЛЬНОМУ МАГАЗИНІ

№ теми	Тема	Кількість годин			
		усього	аудиторні заняття		самостійна робота
			разом	практичні	
1	Торговельні меблі та інвентар	7	2	2	5
2	Ваговимірювальне, фасувально-дозувальне та пакувальне устаткування	7	4	4	3
3	Системи та обладнання для управління товарно-грошовим обігом	21	14	14	7
4	Холодильне обладнання	4	2	2	2
5	Допоміжне обладнання підприємств торгівлі	3	1	1	2
6	Піднімально-транспортне обладнання підприємств торгівлі	3	1	1	2
Разом		45	24	24	21

6.3. Список рекомендованої літератури з Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині та Навчальної практики у навчальному магазині з набуття навичок роботи в роздрібних торговельних підприємствах

Базова

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254 к/96-ВР.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення: від 07.12.1984 р. № 8073-Х.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
5. Закони України:
 - 5.1. «Про метрологію та метрологічну діяльність» від 05.06.2014 р. № 1314-VII.
 - 5.2. «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 № 877-V.
 - 5.3. «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 р. № 265/95-ВР.
 - 5.4. «Про охорону праці» від 14.10.1992 р. № 2694-XII.
 - 5.5. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо лібералізації застосування реєстраторів розрахункових операцій платниками єдиного податку та скасування механізму компенсації покупцям (споживачам) за скаргами щодо порушення встановленого порядку проведення розрахункових операцій частини суми застосованих штрафних санкцій» від 01.12.2020 р. № 1017-IX.
 - 5.6. «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII.
 - 5.7. «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР.
 - 5.8. «Про рекламу» від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР.

5.9. «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 06.12.2018 р. № 2639-VIII.

5.10. «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР

6. Постанови Кабінету Міністрів України:

6.1. «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» від 15.06.2006 р. № 833.

6.2. «Про вимоги щодо реалізації фіскальних функцій реєстраторами розрахункових операцій та дотримання вимог щодо забезпечення виконання фіскальних функцій програмними реєстраторами розрахункових операцій для окремих сфер застосування» від 02.03.2016 р. № 149.

6.3. «Про затвердження Положення про порядок накладання стягнень за порушення законодавства про захист прав споживачів» від 17.08.2002 р. № 1177.

7. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України: «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами» від 11.07.2003 р. № 185.

8. Накази Міністерства економіки України:

8.1. «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 р. № 104.

8.2. «Про затвердження Правил продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями» від 19.04.2007 р. № 103.

9. Накази Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України:

9.1. «Про затвердження Правил роботи дрібнороздрібної торговельної мережі» від 08.07.1996 р. № 369.

9.2. «Про затвердження Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібної торгівлі та закладах ресторанного господарства» від 04.01.1997 р. № 2.

10. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України,

Державної податкової адміністрації України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України: «Про затвердження Правил торгівлі на ринках» від 26.02.2002 р. № 57/188/84/105.

11. Накази Міністерства фінансів України:

11.1. «Про затвердження Положення про форму та зміст розрахункових документів, Порядку подання звітності, пов'язаної із використанням книг обліку розрахункових операцій (розрахункових книжок), форми № ЗВР-1 Звіту про використання книг обліку розрахункових операцій (розрахункових книжок)» від 21.01.2016 р. № 13.

11.2. «Порядок реєстрації та застосування реєстраторів розрахункових операцій, що застосовуються для реєстрації розрахункових операцій за товари (послуги)» від 14.06.2016 р. № 547.

11.3. «Про затвердження Вимог щодо створення контрольної стрічки в електронній формі у реєстраторах розрахункових операцій, програмних реєстраторах розрахункових операцій та модемів для передачі даних, Порядку передачі інформації від реєстраторів розрахункових операцій, програмних реєстраторів розрахункових операцій дротовими або бездротовими каналами зв'язку до органів Державної податкової служби України, Порядку функціонування Системи обліку даних реєстраторів розрахункових операцій» від 08.10.2012 р. № 1057.

12. Наказ Міністерства інфраструктури України: «Про затвердження Переліку товарів, при реалізації яких дозволяється проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій об'єктами поштового зв'язку в селах» від 21.11.2014 р. № 590.

13. Наказ Міністерства державних ресурсів України: «Про затвердження Правил застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання і Правил повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків» від 16.06.1992 р. № 15.

14. Наказ Міністерства торгівлі СРСР: «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування» від 02.04.1987 р. № 88 (лист Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 19.09.2003 р. № 83-22/605).

15. ДСТУ 2681-94. Метрологія. Терміни та визначення.

16. ДСТУ 3381:2009. Метрологія. Державна повірочна схема для засобів вимірювання маси.

17. НПАОП 52.0-1.01-96 Правила охорони праці для об'єктів роздрібної торгівлі.

18. Апопій В. В. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як. – К. : Центр учбової літератури. 2018. – 632 с.

19. Дісяк М. Я. Обладнання підприємств торгівлі. Частина 1. Конспект лекцій для студентів кооперативних технікумів та коледжів / М. Я. Дісяк, Н. П. Зубко, М. М. Ільків. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2015. – 102 с.

20. Дісяк М. Я. Обладнання підприємств торгівлі. Частина 2. Конспект лекцій для студентів кооперативних технікумів та коледжів / М. Я. Дісяк, Н. П. Зубко, М. М. Ільків. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2015. – 50 с.

21. Організація торгівлі. Довідник продавця продовольчого магазину: Навч. посіб. / І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін. // За заг. ред. І. В. Юрка. – Харків : «Світ Книг», 2015. – 304 с.

22. Черевко О. І. Обладнання підприємств сфери торгівлі: Навч. посіб. / О. І. Черевко, О. В. Новікова, В. О. Потапов. – К. : Ліра-К. 2016. – 648 с.

Допоміжна

1. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування. Навч. посіб. / В. В. Апопій, І. П. Міщук та ін. – К. : ЦНЛ, 2005.

2. Голошубова Н. О. Організація торгівлі: Підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Н. О. Голошубова. – К. : Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2012. – 680 с.

3. Інтегрований курс підготовки продавця непродовольчих товарів: Підручник в 2 кн. / Н. І. Бабенко, Л. В. Жарікова, Н. П. Ломакіна. – К. : Грамота, 2009.

4. Організація торгівлі. Довідник продавця продовольчого магазину: Навч. посіб. / І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін. // За заг. ред. І. В. Юрка. – Харків : «Світ Книг», 2015. – 304 с.

5. Саркісян Л. Г. Технологія торговельних процесів: Навч. посіб. / Л. Г. Саркісян, О. Б. Казакова. – К. : Центр учбової літератури. 2007. – С. 296.

6. Семенюк Д. П. Торговельне обладнання: Підручник, Частина 1, 2 / Д. П. Семенюк, В. О. Потапов; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х., 2016. – 423 с.

Інтернет-ресурси:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Обладнання підприємств торгівлі і харчування. URL: www.assari.com.ua/katalog.html

3. Український центр з питань сертифікації та захисту прав споживачів. URL: <http://www.162.com.ua/cert/equipment-technological-food>

4. Державний реєстр реєстраторів розрахункових операцій. – сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/320822.html>

6.4. Форма підсумкового контролю результатів навчання – диференційований залік.

6.5. Зміст програми Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині

Тема 1. Торговельні меблі та інвентар

Вивчення торговельних меблів магазину.

Техніко-економічні показники використання торговельних площ магазинів, методи їх розрахунку. Добір, розміщення та використання торговельних меблів.

Вивчення торговельного інвентарю магазину.

Аналіз відповідності торговельних меблів та інвентарю наявному асортименту товарів.

Самостійна робота

Аналіз відповідності торговельних меблів та інвентарю наявному асортименту товарів.

Студенти повинні:

уміти підбирати торговельні меблі та інвентар відповідно до організації торговельно-технологічного процесу магазину і з урахуванням сучасних інформаційних технологій, давати їх характеристику, аналізувати їх відповідність асортименту товарів, розраховувати техніко-економічні показники використання торговельної площі.

Тема 2. Ваговимірювальне, фасувальне-дозувальне та пакувальне устаткування

Підбір ваг для оснащення різних типів магазинів і товарів. Правила встановлення, експлуатації та використання ваг, перевірка терміну їх клеймування. Відпрацювання навичок зважування на вагах різних типів (моделей). Ознайомлення з порядком догляду за засобами вимірювальної техніки.

Вивчення обладнання для фасування, дозування та пакування товарів, його характеристика. Підбір та оснащення підприємств торгівлі фасувально-дозувальним та пакувальним устаткуванням.

Самостійна робота

Підбір ваг для оснащення різних типів магазинів і товарів. Ознайомлення з порядком догляду за засобами виміральної техніки.

Студенти повинні:

уміти встановлювати, регулювати, перевіряти, готувати до роботи ваги, працювати на вагах різних видів і типів, визначати потребу у ваговиміральному обладнанні, вирішувати поточні робочі ситуації; здійснювати підбір обладнання для фасування, дозування, пакування для забезпечення торговельно-технологічного процесу підприємства і з урахуванням сучасних інформаційних технологій в торгівлі.

Тема 3. Системи та обладнання для управління товарно-грошовим обігом

Вивчення законодавчих та нормативних документів, що регламентують застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО) в торгівлі.

Характеристика різних моделей РРО. Підбір моделей РРО для оснащення різних типів магазинів. Організація робочого місця контролера-касира. Підготовка різних моделей РРО до роботи.

Набуття навичок програмування товарів на різних моделях РРО.

Набуття навичок проведення розрахунків, анулювання реєстрації та повернення покупок на різних моделях РРО.

Набуття навичок роботи контролера-касира з отримання звітів, службової видачі готівки на різних моделях РРО та заповнення Книги обліку розрахункових операцій (КОРО).

Виявлення найпростіших несправностей, що виникли в процесі експлуатації РРО. Проведення розрахунків з покупця-ми в разі відсутності електроструму або поломки РРО. Набуття навичок догляду за РРО.

Комп'ютерно-касові системи (ККС). POS-термінали. Програмно-технічні комплекси самообслуговування (ПТКС). Характеристика різних моделей та правила експлуатації.

Самостійна робота

Характеристика різних моделей РРО. Підбір моделей РРО для оснащення різних типів магазинів. Організація робочого місця контролера-касира.

Виявлення найпростіших несправностей, що виникли в процесі експлуатації РРО.

POS-термінали. Програмно-технічні комплекси самообслуговування (ПТКС). Характеристика різних моделей та правила експлуатації.

Студенти повинні:

уміти здійснювати підготовку РРО до продажу товарів, обслуговувати покупців шляхом обліку розрахункових операцій на різних видах РРО, здійснювати анулювання та повернення покупок, отримувати звіти, заповнювати документацію касира, усувати найпростіші типові несправності, проводити розрахунки з покупцями в разі виходу з ладу РРО та в разі відсутності електроживлення мережі; підбирати відповідні системи та обладнання для управління товарно-грошовим обігом для магазинів різних типів і з урахуванням сучасних інформаційних технологій.

Тема 4. Холодильне обладнання

Підбір торговельного холодильного обладнання (ТХО) для різних продуктів і режимів зберігання. Характеристика технічних параметрів різних видів (моделей) ТХО. Ознайомлення з видами і особливостями підбору холодильного обладнання на діючих торговельних підприємствах (екскурсія).

Самостійна робота

Підбір торговельного холодильного обладнання (ТХО) для різних продуктів і режимів зберігання. Характеристика технічних параметрів різних видів (моделей) ТХО.

Студенти повинні:

уміти здійснювати підбір та ідентифікацію холодильного устаткування залежно від особливостей торговельно-технологічного процесу, продуктів та режимів зберігання і з урахуванням сучасних інформаційних технологій; характеризувати технічні параметри ТХО.

Тема 5. Допоміжне обладнання підприємств торгівлі

Ознайомлення з технічною характеристикою торговельних автоматів, правилами експлуатації. Підбір торговельних автоматів для продажу різних товарів (екскурсія).

Подрібнювальньо-різальне обладнання. Технічна характеристика та підбір окремих видів.

Сучасне теплове обладнання та обладнання для приготування напоїв. Технічна характеристика та підбір окремих видів (екскурсія).

Самостійна робота

Подрібнювальньо-різальне обладнання. Технічна характеристика та підбір окремих видів.

Сучасне теплове обладнання та обладнання для приготування напоїв. Технічна характеристика та підбір окремих видів.

Студенти повинні:

уміти обирати необхідні торговельні автомати для продажу різних товарів, подрібнювально-різальне обладнання, сучасне теплове обладнання та обладнання для приготування напоїв для роздрібних торговельних підприємств і з урахуванням сучасних інформаційних технологій.

Тема 6. Піднімально-транспортне обладнання підприємств торгівлі

Ознайомлення з видами та використанням піднімально-транспортного обладнання в магазинах (екскурсія). Підбір необхідних видів засобів механізації для різних робіт.

Самостійна робота

Підбір необхідних видів засобів механізації для різних робіт.

Студенти повинні:

уміти підбирати та застосовувати за призначенням піднімально-транспортне обладнання.

7. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА В НАВЧАЛЬНОМУ МАГАЗИНІ З НАБУТТЯ НАВИЧОК РОБОТИ НА РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

7.1. Мета та завдання Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах

Метою Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах є формування та розвиток у студентів первинних професійних умінь для оволодіння робітничою професією продавця-консультанта.

Предметом вивчення Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах є практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу на роздрібному торговельному підприємстві.

Основні завдання Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах:

- підготовка студентів до проходження навчальної практики в діючих роздрібних торговельних підприємствах;
- закріплення та поглиблення знань і умінь, отриманих при вивченні навчальних дисциплін;
- отримання умінь і первинних навичок із робітничої професії продавця-консультанта;
- розвиток інтересу до обраної спеціальності;
- виховання професійних якостей майбутнього фахівця шляхом залучення студентів до реальної професійної праці.

Навчальна практика проводиться в аудиторіях, навчальних магазинах, на підприємствах (екскурсії, заняття на виробництві).

7.2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ У НАВЧАЛЬНОМУ МАГАЗИНІ З НАБУТТЯ НАВИЧОК РОБОТИ НА РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

№ теми	Тема	Кількість годин			
		усього	аудиторні заняття		самостійна робота
			разом	практичні	
1	Технологія приймання товарів у магазині	16	10	10	6
2	Підготовка товарів до продажу	16	10	10	6
3	Розміщення та викладка товарів у торговельних залах магазинів	20	10	10	10
4	Технологія роздрібного продажу товарів	38	18	18	20
Разом		90	48	48	42

7.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання – диференційований залік.

7.4. Зміст програми Навчальної практики у навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах

Тема 1. Технологія приймання товарів у магазині

Ознайомлення з пакетом супровідних документів.

Технологія приймання наявних товарів у навчальному магазині. Відпрацювання порядку і технології приймання продовольчих і непродовольчих товарів у магазині за кількістю та якістю.

Документальне оформлення результатів приймання товарів у магазині за кількістю та якістю відповідно до вимог нормативно-правових документів з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

Підбір інвентарю для відкривання тари та визначення якості товарів.

Самостійна робота

Документальне оформлення результатів приймання товарів у магазині за кількістю та якістю відповідно до вимог нормативно-правових документів з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

Студенти повинні:

уміти здійснювати приймання товарів за кількістю та якістю; документально оформлювати результати приймання товарів відповідно до вимог нормативно-правових документів; застосовувати знання в практичних ситуаціях.

Тема 2. Підготовка товарів до продажу

Устрій та організація робочого місця фасувальника.

Відпрацювання основних операцій та особливостей підготовки до продажу окремих груп продовольчих товарів.

Відпрацювання основних операцій та особливостей підготовки до продажу окремих груп непродовольчих товарів.

Відпрацювання прийомів зважування, вимірювання товару із застосуванням різних видів вимірювальних приладів.

Підготовка пакувальних матеріалів (еко, паперових). Вивчення основних реквізитів засобів маркування товарів, відпрацювання навичок маркування. Підготовка та оформлення різних видів цінників.

Підбір та оформлення подарунків і святкових наборів.

Самостійна робота

Відпрацювання прийомів зважування, вимірювання товару із застосуванням різних видів вимірювальних приладів.

Підготовка пакувальних матеріалів (еко, паперових).

Студенти повинні:

уміти виконувати професійні завдання з підготовки до продажу продовольчих та непродовольчих товарів; організувати робоче місце фасувальника; оформлювати цінники; підбирати та оформляти подарунки і святкові набори.

Тема 3. Розміщення та викладка товарів у торговельних залах магазинів

Розроблення схеми технологічного планування торговельної зали.

Оволодіння навичками розміщення і викладки продовольчих товарів в торговельній залі магазину з різними методами продажу. Засвоєння способів декоративної викладки окремих продовольчих товарів.

Оволодіння навичками розміщення і викладки непродовольчих товарів в торговельній залі магазину з різними методами продажу.

Оформлення стендів окремих груп та видів товарів (тканин, килимових виробів, посудо-господарчих товарів, галантерейних товарів, годинників, електроустановчих виробів тощо).

Розміщення в торговельній залі різних інформаційних засобів (оголошення, вказівники, рекламні цінники тощо). Оформлення прилавкових, віконних вітрин.

Оволодіння навичками викладання товарів із застосуванням основ мерчандайзингу.

Набуття навичок складання і відтворення планограми викладки товарів на торговельному обладнанні.

Організація робочого місця продавця-консультанта, мерчандайзера. Аналіз розміщення та викладки товарів у магазині (екскурсія).

Самостійна робота

Оформлення стендів окремих груп та видів товарів (тканин, килимових виробів, посудо-господарчих товарів, галантерейних товарів, годинників, електроустановчих виробів тощо).

Розміщення в торговельній залі різних інформаційних засобів (оголошення, вказівники, рекламні цінники тощо).

Студенти повинні:

уміти використовувати різні сучасні інформаційні джерела та застосовувати інноваційні підходи при розміщенні та викладці різних груп товарів; складати схеми технологічного планування торговельної зали; розміщувати і викладати товари в торговельній залі магазину за різними методами продажу; розміщувати в торговельній залі магазину різні інформаційні засоби; оформляти стенди окремих груп і видів товарів, прилавкові та віконні вітрини; складати і відтворювати плано-

грами; аналізувати розміщення та викладку товарів у магазині; організувати робоче місце продавця-консультанта, мерчандайзера.

Тема 4. Технологія роздрібного продажу товарів

Психологічні особливості та класична техніка обслуговування покупців: встановлення контакту з потенційним покупцем (формування позитивного враження; ділова складова контакту; емоційний контакт; дві тактики початку бесіди), визначення його потреби; презентація товару (концепція В-П-В, основні стратегії спілкування), робота із запереченнями (алгоритми роботи із запереченнями; типи заперечень; робота з емоційною складовою заперечень; робота зі змістовною частиною заперечень), завершення операцій з обслуговування покупців.

Оволодіння навичками пропонування взаємозамінних і супутніх товарів, надання додаткових послуг. Складання діалогу «продавець-покупець».

Відпрацювання видів продажу продовольчих та непродовольчих товарів: активних, пасивних, прямих, непрямих.

Відпрацювання технік продажу товарів: СПП, «робота з ціною», «Залякування», НЛП.

Освоєння техніки продажу окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів (підбір товарів з урахуванням індивідуальних особливостей покупця, показ товарів, відмірювання, демонстрація в дії, складання та упакування). Визначення розмірних ознак готового одягу, головних уборів, взуття, панчішно-шкарпеткових виробів. Відпрацювання техніки складання швейних і трикотажних виробів, тканин.

Відпрацювання елементів процесу продажу за різними методами обслуговування в магазинах. Стандарти обслуговування.

Формування переліку додаткових послуг відповідно до типу та рівня спеціалізації магазину. Вирішення торговельних ситуацій, пов'язаних із продажем та обміном товарів.

Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей у навчальному магазині.

Самостійна робота

Оволодіння навичками пропонування взаємозамінних і супутніх товарів, надання додаткових послуг. Складання діалогу «продавець-покупець».

Відпрацювання видів продажу продовольчих та непродовольчих товарів: активних, пасивних, прямих, непрямих.

Формування переліку додаткових послуг відповідно до типу та рівня спеціалізації магазину.

Студенти повинні:

уміти спілкуватися державною та іноземною мовами під час обслуговування споживачів; консультувати покупців щодо характеристики товару, його вибору, призначення, правил користування та догляду за окремими видами товарів; вести діалог із покупцем; упаковувати товар; здійснювати розрахунки за продані товари; надавати додаткові послуги; визначати та задовольняти потреби споживачів в окремих видах товарів та виявляти ініціативу; підприємливість та комунікабельність при виконанні професійних обов'язків; застосовувати знання в практичних ситуаціях.

8. Порядок та критерії оцінювання результатів навчання з навчальної практики

Результати навчання студента, що відображають досягнутий ним рівень компетентностей, ідентифікують і вимірюють у процесі контрольних заходів за допомогою критеріїв.

Оцінювання студентів охоплює низку письмових, усних, практичних контрольних процедур, які використовують відповідно до компетентнісних характеристик (знання, вміння/навички, комунікація, відповідальність і автономія) результатів навчання, досягнення яких контролюється.

Вимірювання рівня досягнення результатів навчання здійснюється експертно за критеріями.

Оцінювання результатів навчання студентів проводиться під час поточного і підсумкового контролів.

Поточний контроль проводиться у формі усного опитування, письмового експрес-контролю, перевірки набутих умінь на практичних заняттях та лекціях, комп'ютерного тестування, виконання індивідуальних завдань тощо і має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни.

Семестровий контроль проводиться відповідно до навчального плану у формі диференційованого заліку та іспиту, в терміни, встановлені графіком освітнього процесу та в обов'язі навчального матеріалу, визначеному програмою навчальної практики.

Оцінювання результатів поточного та підсумкового контролів здійснюється за національною (чотирибальною) шкалою:

- **«відмінно»** – студент знає законодавчо-нормативне забезпечення діяльності торговельного підприємства, уміє ним користуватися; повністю сформував практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу в магазині, організації робочого місця контролера-касира, продавця, фасувальника; оволодів навичками роботи контролера-касира, про-

давця-консультанта; логічно мислить і застосовує знання в професійних ситуаціях; здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою;

• **«добре»** – студент знає законодавчо-нормативне забезпечення діяльності торговельного підприємства, уміє ним користуватися; сформував практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу в магазині, організації робочого місця контролера-касира, продавця, фасувальника; оволодів навичками роботи контролера-касира, продавця-консультанта, але припускається певних неточностей і похибок при виконанні обов'язків контролера-касира, продавця, при вирішенні проблемних ситуацій або під час аналізу практичного завдання; в цілому здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою;

• **«задовільно»** – студент в основному знає законодавчо-нормативне забезпечення діяльності торговельного підприємства, але недостатньо впевнено ним користується; недостатньо повно сформував практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу в магазині, організації робочого місця контролера-касира, продавця, фасувальника; оволодів фрагментарно навичками роботи контролера-касира, продавця-консультанта; вирішує проблемні виробничі ситуації частково;

• **«незадовільно»** – студент не опанував навчальний матеріал дисципліни, майже не орієнтується в законодавчо-нормативному забезпеченні торговельної діяльності; практично відсутні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу на торговельному підприємстві.