



**САМАРІВСЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ**  
**Циклова комісія комерційних та економічних дисциплін**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора з навчальної роботи  
Юлія СКЛЯРЕНКО

“ 29 ” серпня 2025 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

Дисципліна Навчальна практика на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавець-консультант

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

відділення комерційне

**Робоча програма навчальної практики Навчальна практика на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавець-консультант**

Галузі знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

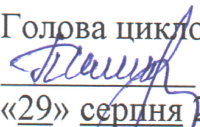
Робоча програма складена на підставі програми наскрізної програми практики фахового молодшого бакалавра з Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавець-консультант, затвердженої НМЦ «Укоопосвіта» 27 травня 2022 р.

Розробник:

Ольга ДІДІКОВА – викладач вищої категорії

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії комерційних та економічних дисциплін

Протокол № 1 від «29» серпня 2025 року

Голова циклової комісії комерційних та економічних дисциплін  
 Наталя ПЛАСТУН  
«29» серпня 2025 року

### Опис навчальної практики

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-професійний ступінь	Характеристика практики	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів 1,5	Галузь знань <u>07 Управління та адміністрування</u> (шифр і назва)	<u>Нормативна</u> (за вибором)	
Індивідуальне науково-дослідницьке завдання		Семестр	
Загальна кількість годин -		I -й	II -й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – <u>30 год.</u> самостійної роботи студента – 15 год.	Освітньо-професійний ступінь: <u>Фаховий молодший бакалавр</u>	Лекції	
		Практичні	
		<u>120 год.</u>	
		Самостійна робота	
		<u>60 год.</u>	
		Вид контролю: - <u>кваліфікаційний іспит</u>	

**Мета та завдання Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавець-консультант**

**Основною метою Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта є формування та розвиток у студентів професійних умінь і навичок для прийняття самостійних рішень в умовах конкретного торговельного підприємства, оволодіння сучасними методами і формами організації праці продавця.**

**Завданнями Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта є:**

- ознайомлення студентів зі специфікою майбутнього фаху;
- адаптація студентів у конкретних умовах колективу підприємств;
- закріплення та вдосконалення професійних знань, умінь, навичок з експлуатації торговельно-технологічного обладнання, організації торговельно-технологічного процесу;
- накопичення досвіду самостійної роботи;
- формування вміння правильно та раціонально організувати своє робоче місце;
- формування вміння вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних підприємств;
- набуття вмінь використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології у торговельно-технологічному процесі;
- виховання у студентів почуття колективізму та взаємо допомоги, економії та бережливого використання енергоресурсів, матеріалів.

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

- 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.

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

- 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.

### 3. Інформаційний обсяг навчальної практики

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		
		усього	на робочому місці	самостійна робота
1	Загальна характеристика роздрібного торговельного підприємства	45	30	15
2	Торговельно-технологічні процеси на роздрібному торговельному підприємстві	45	30	15
3	Організація роботи продавця-консультанта	48	30	18
4	Організація роботи контролера-касира (оператора РРО)	30	18	12
5	Кваліфікаційний іспит на отримання робітничої професії продавця-консультанта	12	12	–
<b>Разом:</b>		<b>180</b>	<b>120</b>	<b>60</b>

**Форма підсумкового контролю результатів навчання – кваліфікаційний іспит на отримання робітничої професії продавця-консультанта.**

#### 4. Теми лекційних занять

#### 5. Теми практичних занять

№ з/п	№ заняття	Назва теми дисципліни та практичного заняття	Кількість годин
<b>Тема 1. Загальна характеристика роздрібного торговельного підприємства</b>			
1	1	Вивчення правил охорони та безпеки праці на робочому місці продавця.	2
2	2	Вивчення правил охорони та безпеки праці на робочому місці контролера-касира	2
3	3	Вивчення правил охорони та безпеки праці на робочому місці фасувальника	2
4	4	Ознайомлення зі штатом працівників магазину	2
5	5	Ознайомлення з порядком відкриття та закриття, здавання магазину під охорону, зберігання ключів.	2
6	6	Ознайомлення з організацією матеріальної відповідальності в магазині	2
7	7	Вивчення завдань, поставлених перед колективом магазину щодо підвищення культури торговельного обслуговування	2
8	8	Ознайомлення із матеріально-технічною базою магазину та формулювання висновків стосовно його технічного оснащення	2
9	9	Ознайомлення із матеріально-технічною базою магазину та формулювання висновків стосовно його технічного оснащення . Розрахунок потреб у торговельних меблях	2
10	10	Ознайомлення з приміщеннями роздрібного торговельного підприємства, взаємозв'язками між ними та визначення виду технологічного планування.	2
11	11	Вивчення особливостей формування асортименту, методів вивчення купівельного попиту на роздрібному торговельному підприємстві.	2
12	12	Вивчення особливостей формування асортименту, методів вивчення купівельного попиту на роздрібному торговельному підприємстві.	2
13	13	Вивчення особливостей формування асортименту, методів вивчення купівельного попиту на роздрібному торговельному підприємстві.	2
14	14	Вивчення джерел товаропостачання магазину	2
15	15	Ознайомлення з організацією внутрішнього та зовнішнього контролю на роздрібному торговельному підприємстві та ведення Журналу реєстрації перевірок. Особливості перевірки суб'єкта господарювання органами Держпродспоживслужби України. Ознайомлення з результатами контрольних перевірок додержання правил торговельного обслуговування, оформленням контрольних та санітарних журналів магазину, аналіз дотримання інструкцій щодо їх ведення.	2
<b>Тема 2. Торговельно-технологічні процеси на роздрібному торговельному підприємстві</b>			
16	16	Організація робочого місця фасувальника	2
17	17	Закріплення прийомів користування ваговим обладнанням та інвентарем.	2
18	18	Закріплення прийомів користування ваговим обладнанням та інвентарем.	2
19	19	Підготовка пакувальних матеріалів	2
20	20	Засвоєння техніки підготовки товарів до фасування	2
21	21	Відпрацювання техніки маркування, фасування, зважування та	2

		упакування товарів	
22	22	Вивчення прав та обов'язків продавця	2
23	23	Участь у прийманні товарів за кількістю та якістю	2
24	24	Документальне оформлення приймання кількох партій товарів	2
25	25	Участь в укладанні товарів на зберігання	2
26	26	Оволодіння технікою підготовки до продажу продовольчих товарів	2
27	27	Підготовка до продажу непродовольчих товарів	2
28	28	Відпрацювання операцій з розміщення і викладки товарів у торговельній залі. Ознайомлення з планами. Ротація товарів у торговельній залі. Оформлення цінників.	2
29	29	Аналіз дотримання в магазині правил продажу продовольчих і непродовольчих товарів.	2
30	30	Ознайомлення з видами стимулювання та активізації продажу товарів на роздрібному торговельному підприємстві.	2
<b>Тема 3. Організація роботи продавця-консультанта</b>			
31	31	Ознайомлення зі стандартами обслуговування на роздрібному торговельному підприємстві. Складання товарознавчої характеристики на декілька товарів, анотації на нові товари.	2
32	32	Оволодіння навичками ведення діалогу з покупцями, консультування, пропонування взаємозамінних товарів і торговельних послуг покупцям	2
33	33	Відпрацювання техніки продажу хліба і хлібобулочних виробів, круп, макаронних виробів, борошна, крохмалю, цукру та кухонної солі, кондитерських виробів	2
34	34	Відпрацювання техніки продажу молочних товарів	2
35	35	Відпрацювання техніки продажу гастрономічних товарів	2
36	36	Відпрацювання техніки продажу плодоовочевої продукції, алкогольних, безалкогольних та слабоалкогольних напоїв	2
37	37	Відпрацювання техніки продажу текстильних товарів	2
38	38	Відпрацювання техніки продажу швейних, трикотажних товарів та головних уборів	2
39	39	Відпрацювання техніки продажу взуття	2
40	40	Відпрацювання техніки продажу посуду, електропобутових товарів	2
41	41	Відпрацювання техніки продажу парфумерно-косметичних товарів	2
42	42	Аналіз дотримання в магазині правил торговельного обслуговування	2
43	43	Аналіз інформації Куточка покупця в магазині, відповідно до встановлених вимог	2
44	44	Ознайомлення з порядком обміну та повернення товарів на роздрібному торговельному підприємстві.	2
45	45	Ознайомлення з порядком обміну та повернення товарів на роздрібному торговельному підприємстві.	2
<b>Тема 4. Холодильне обладнання</b>			
46	46	Освоєння техніки підготовки РРО до роботи	2
47	47	Освоєння техніки підготовки РРО до роботи. Програмування параметрів товарів на окремих моделях реєстраторів розрахункових операцій	2
48	48	Організація робочого місця контролера-касира, згідно з правилами охорони праці	2
49	49	Освоєння техніки роботи на РРО і порядку розрахунку з покупцями (з продажу запрограмованих і незапрограмованих товарів)	2
50	50	Освоєння порядку розрахунку з покупцями в різних режимах роботи (з продажу запрограмованих і незапрограмованих товарів)	2

51	51	Освоєння техніки роботи на РРО і порядку розрахунку з покупцями	2
52	52	Здійснення операцій з отримання службових та фіскальних звітів	2
53	53	Ознайомлення із заповненням відповідних розділів Книги обліку розрахункових операцій.	2
54	54	Ознайомлення із порядком здачі виручки	2
		<b>Кваліфікаційний іспит на отримання робітничої професії продавця-консультанта</b>	12
			<b>120</b>

## 6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1. Загальна характеристика роздрібного торговельного підприємства</b> Ознайомлення з організаційно-правовою формою, підпорядкованістю, місцезнаходженням, типом роздрібного торговельного підприємства, його спеціалізацією, розпорядком роботи, порядком відкриття та закриття, здавання під охорону, зберігання ключів. Вивчення правил гігієни праці, виробничої санітарії, протипожежного режиму в магазині та аналіз їх дотримання. Вивчення змісту договору матеріальної відповідальності. Ознайомлення із зовнішнім та внутрішнім улаштуванням роздрібного торговельного підприємства. Ознайомлення з видами обладнання роздрібного торговельного підприємства. Ознайомлення з асортиментом товарів у магазині. Вивчення джерел товаропостачання, форм і методів товаропостачання.	15
2	<b>Тема 2. Торговельно-технологічні процеси на роздрібному торговельному підприємстві</b> Аналіз дотримання інструкцій про порядок позначення роздрібних цін. Ознайомлення з організацією контролю за додержанням правил користування засобами вимірювальної техніки в магазині. Аналіз розміщення і викладки товарів у торговельній залі. Організація робочого місця мерчандайзера, промоутера. Форми і методи продажу товарів у магазині. Ознайомлення з переліком додаткових послуг споживачам.	15
3	<b>Тема 3. Організація роботи продавця-консультанта</b> Організація робочого місця продавця-консультанта. Складання товарознавчої характеристики на кілька товарів, анотацій на нові товари. Відпрацювання технік продажу товарів. Ознайомлення з підготовкою та проведенням позамагазинних, особливих форм продажу товарів. Ознайомлення з правовими та організаційними засадами захисту прав споживачів на роздрібному торговельному підприємстві.	18
4	<b>Тема 4. Організація роботи контролера-касира (оператора РРО)</b> Вивчення прав та обов'язків контролера-касира згідно з посадовою інструкцією. Ознайомлення з інструкцією з експлуатації реєстратора розрахункових операцій (РРО). Організація робочого місця контролера-касира згідно з правилами охорони праці.	12
	<b>Разом</b>	<b>60</b>

## **8. Методи контролю**

Усне опитування, письмовий контроль, модульний контроль, тестовий контроль, самоконтроль, взаємоконтроль, диференційований залік.

## **9. Методичне забезпечення**

1. Тексти лекцій.
2. Завдання для практичних занять.
3. Завдання для самостійної роботи та методичні рекомендації з її виконання.
4. Тести для перевірки знань студентів.
5. Роздатковий матеріал.
6. Засоби діагностики оцінювання рівня знань здобувачів освіти.
7. Критерії оцінювання знань студентів.
8. Наочні посібники.
9. Презентаційні матеріали.
10. Електронні посібники.

## 10. Рекомендована література

### Базова

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР.
2. Закони України:
  - 2.1 «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991р. № 1023-ХІІ.
  - 2.2 «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025р. №4196-ІХ
  - 2.3 «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 р. № 266/95-ВР.
  - 2.4 «Про охорону праці» від 14.10.1992 р. № 2694-ХІІ.
  - 2.5 «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР.
  - 2.6 «Про рекламу» від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР.
  - 2.7 «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 6.12.2018 р. № 2639-VIII.
  - 2.8 «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» від 15.06.2006 р. № 833.
4. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України: «Про затвердження Правил роботи дрібнороздрібної торговельної мережі» від 08.07.1996р. № 369.
5. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України «Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами» від 13.03.1995 р. № 37.
6. 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 16.06.1992р. № 15.
7. Наказ Державного комітету України з матеріальних ресурсів: «Про внесення змін і доповнень до Правил застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання і Правил повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків на Україні» від 29.03.1993 р. № 78.
8. Накази Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України:
  - 8.1. «Про затвердження Порядку збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації використаної тари (упаковки)» від 02.10.2001 р. № 224.
  - 8.2. «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами» від 11.07.2003 р. № 185.
9. Наказ Міністерства економіки України: «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 р. № 104.
10. Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: «Про затвердження форми акта, складеного за результатами проведення планового (поза планового) заходу державного нагляду (контролю) щодо додержання суб'єктом господарювання вимог законодавства у сфері захисту прав споживачів» від 29.01.2020 р. № 94.
11. Накази Міністерства транспорту України:
  - 11.1. «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні» від 14.10.1997 р. № 363.
  - 11.2. «Правила оформлення перевізних документів» від 21.11.2000 р. № 644 (у редакції наказу Міністерства інфраструктури України від 08.06.2011 р.№ 138).
12. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики: «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» від 11.10.2010 р. № 457.
13. 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. № 130.
14. Постанови Державного арбітражу при Раді Міністрів СРСР:
  - 14.1. «Інструкція Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю» від 15.06.1965 р. № П-6.
  - 14.2. «Інструкція Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і

товарів народного споживання за якістю» від 25.04.1966 р. № П-7.

15. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Організація торгівлі : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. ; за ред. В. В. Апопія. 3-тє вид. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 630 с.

16. Апопій В. В., Гуштан Т. В., Павлова М. Б. Роздрібна торгівля: концентрація, спеціалізація та типізація : монографія / В. В. Апопій, Т. В. Гуштан, М. Б. Павлова ; за ред. В. В. Апопія. Львів : Новий Світ-2000, 2023. 233 с.

17. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

18. Семенова, Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / Т. В. Семенова ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2024. – 113 с.

#### ***Допоміжна:***

1. Балджи М.Д., Однолько В.О., Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. - 344 с.
2. Жарікова Л. В. Інтегрований курс підготовки продавця непродовольчих товарів: підруч. для здобувач. проф. (проф.-тех.) освіти / Л. В. Жарікова, Н. П. Ломакіна. — Київ: Грамота, 2020. —176 с.
3. Жарікова Л. В. Інтегрований курс підготовки продавця продовольчих товарів: підруч. для здобувач. проф. (проф.-тех.) освіти / Л. В. Жарікова, Н. П. Ломакіна. — Київ: Грамота, 2021. —176 с.

#### ***Інтернет-ресурси:***

1. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Офіційний вебпортал парламенту України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).
4. Офіційний сайт «Ритейл в Україні». URL: [www.ua.retail.com](http://www.ua.retail.com)