

Муниципальное автономное образовательное учреждение
«Школа №152 для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья»
г. Перми

ПРИНЯТО
на педагогическом совете МАОУ «Школа №152 для
обучающихся с ограниченными возможностями
здоровья» г.Пермь
Протокол №__ от «__» _____20__г

УТВЕРЖДАЮ
Директор МАОУ «Школа №152 для
обучающихся с ограниченными
возможностями здоровья» г.Пермь
Щелконогова Т.В. _____

Приказ №__ от «__» _____20__г

Профессиональная проба
ПРОДАВЕЦ ПРОМЫШЛЕННЫХ И
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ
рабочая программа

Автор-составитель:
Соколова Оксана Сергеевна

Пермь 2018

Паспорт программы

1.	Краткая информация об образовательном учреждении	<p>МАОУ «Школа №152 для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» г.Перми. Адрес: г. Пермь, ул. Бушмакина 18. Контактные телефоны: 275-60-52; 208-18-10 Электронный почтовый ящик: scool152kor@mail.ru Директор: Щелконогова Татьяна Васильевна Заместитель директора по учебной работе: Варфоломеева Мария Геннадьевна Заместитель директора по воспитательной работе: Гайнеминова Екатерина Анваровна</p>
2.	Сфера профессиональной деятельности	Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания. Торговля.
3.	Профессия	Продавец промышленных и продовольственных товаров.
4.	Количество часов	8 академических часов: 2 теория+6 практика
5.	Краткая характеристика категории обучающихся, на которую рассчитана профпроба	<p>Обучающиеся с задержкой психического развития, с легкой умственной отсталостью, со сложной структурой дефекта. Количество обучающихся: 5-10 человек. Классы: 8-9.</p>
6.	Продукт профпробы	<p>Проба себя в процессе обслуживания клиентов на кассе и ведения кассовых документов. Куратор профпробы проводит рефлексию устно. Учащиеся готовят презентацию для выступления на итоговом мероприятии в конце четверти «Ярмарка мастеров».</p>
7.	Автор-составитель профпробы	Педагог-психолог, руководитель методического совета Соколова Оксана Сергеевна
8.	Социальный партнер профпробы	<p>КГБОУСУВУ «Уральское подворье». КГАПОУ "Пермский техникум промышленных и информационных технологий".</p>

Паспорт профессии

ПРОФЕССИЯ: продавец

РОДСТВЕННЫЕ ПРОФЕССИИ: Бармен, контролер-кассир, продавец-кассир, продавец-консультант, мерчендайзер, товаровед.

ПЕРСПЕКТИВЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА:

Специализация и освоение смежных областей

Со временем можно повышать свою квалификацию (в профессии продавца есть 3 категории); можно переходить от розничной продажи к оптовой; можно также осваивать специализации по разным видам товаров и родственные профессии, такие как: менеджер по закупкам, торговый представитель, таможенный декларант, страховой агент.

Управленческое карьерное развитие

Для продавца возможен карьерный рост внутри торговой компании. Получив среднее специальное, а лучше высшее торгово-экономическое образование, можно со временем вырасти до администратора торгового зала, товароведа, а иногда и до директора магазина. В случае выбора данного направления карьеры рекомендуется наращивать управленческие навыки, осваивать такие профессии, как товаровед, менеджер.

СФЕРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: обслуживание, торговля.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИИ:

Тип профессии по предмету труда: «Человек – Человек», «Человек – Знаковая система».

Тип профессии по признаку цели: исполнительская.

Тип профессии по средствам труда: ручной.

Тип профессии по условиям труда: работа в «комнатных» условиях, работа на открытом воздухе.

Класс профессии: исполнительский.

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КЛАССИФИКАТОР ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

47 - включает в себя:

- перепродажу (продажу без преобразования) новых и бывших в употреблении товаров для личного или бытового употребления, или использования магазинами, универмагами, палатками, предприятиями почтовой торговли, лицами, осуществляющими доставку товаров на условиях от двери до двери, торговцами, потребительскими кооперативами и т.д.

- розничную торговлю такими товарами, как персональные компьютеры, канцтовары, краски или древесина, хотя эта продукция может быть не применима в личных или бытовых целях. Традиционно используемая в торговле обработка товара не затрагивает основных характеристик товаров и может включать в себя, например, лишь их сортировку, разделение, смешивание и упаковку;

- розничную торговлю посредством комиссионных торговых агентов и деятельность розничных аукционных домов.

Пояснительная записка

Одним из приоритетных направлений деятельности школы выступает профориентационная работа.

Профессиональная проба — профессиональное испытание или профессиональная проверка, моделирующая элементы конкретного вида профессиональной деятельности, имеющая завершенный вид, способствующая сознательному, обоснованному выбору профессии.

Наиболее значимой для обучающихся формой проведения профессиональных проб является производственная практика, проходящая как на базе школы, так и в учреждениях среднего профессионального образования, на производствах (в меньшей степени).

Кроме того, выполнение различных видов бытовой и хозяйственной деятельности способствует воспитанию трудовых навыков у учащихся, обеспечивает возможность познать природу их профессиональных интересов, направлять эти интересы в соответствии с возможностями. В процессе совместной работы у школьников формируется не только ответственность за порученное ему дело, но и за деятельность других членов коллектива, он учится соотносить свои действия с действиями товарищей, подчиняться трудовой дисциплине.

Знания, умения и навыки, сформированные у учащихся в процессе освоения различных профессий на базе школы, позволяют выпускникам активнее социализироваться в обществе и овладевать более сложными специальностями, а это значит, что работа по профориентации ведется комплексно, целенаправленно и дает свои положительные результаты.

На рынке труда для детей с ограниченными возможностями здоровья наиболее доступными являются профессии сферы обслуживания, поэтому профессионально-трудовая подготовка обучающихся в школе строится с учетом способностей ребенка и в соответствии с потребностями общества. Важным фактором профессионального самоопределения является формирование у учащихся адекватных представлений о профессиональной деятельности, видах профессий, условиях труда, а также умение включаться в общественно-производительный труд и социальные отношения трудового коллектива.

Цель пробы – создание условий для профессионального выбора и профессионального самоопределения, испытание обучающимися своих сил в сфере торговли и обслуживания в профессии продавец промышленных и продовольственных товаров.

Задачи:

1. Дать базовые сведения о профессиональной деятельности продавца промышленных и продовольственных товаров.
2. Методом проб выявить интересы учащихся к этому виду практической деятельности.
3. Формировать потребности в дальнейшем изучении и совершенствовании профессиональной деятельности.

Профессиональная проба включает в себя:

1. **Обучающий этап**, в котором предусмотрено получение учащимися общей информации о профессиональной деятельности продавца промышленных и продовольственных товаров.

По прохождении этого этапа учащиеся должны знать:

- Содержание и характер труда в данной сфере деятельности. Требования предъявляемые к личностным и профессиональным качествам.
- Правила техники безопасности, санитарии и гигиены.
- Востребованность профессии на рынке труда в регионе, пути получения профессии.
- Общие теоретические сведения, инструменты, материалы, оборудование и правила их использования.

2. **Практический этап** является основой пробы и состоит из следующих профпроб:

- приемка и расстановка, пополнение товара на стеллажах; обеспечение сохранности товара в торговом зале;
- наклейка ценников на товар;
- инвентаризация;
- контроль сроков реализации товаров;
- обслуживание клиентов на кассе и ведение кассовых документов;
- помощь покупателям при выборе товара.

Результативность выполнения задания каждой части оценивается куратором, подводится итог и дается общая оценка работы обучающихся. Выбор последовательности выполнения проб и уровня сложности осуществляется куратором на основе итога входного контроля.

По итогам прохождения профпробы обучающиеся познакомятся с:

- должностной инструкцией продавца промышленных и продовольственных товаров;
- правилами приемки и расстановки товара на стеллажах, правилами оформления ценников;
- основами стимулирования продаж;
- основами обслуживания клиентов на кассе и ведения кассовых документов;

Будут иметь возможность научиться:

- правильно распределять товары на стеллажах, оформлять ценники;
- обслуживать клиентов на кассе.

Все обучающиеся, прошедшие пробу сделают положительный или отрицательный вывод о выборе профессии «Продавец» в будущем.

Профессиональная проба рассчитана на 8 часов и осуществляется в групповой форме (5-6 человек), реализуется на базе рабочих мест в виде трудовых заданий, связанных с выполнением технологически завершеного процесса. Куратор профпробы проводит рефлексию устно. Учащиеся готовят презентацию для выступления на итоговом мероприятии в конце четверти «Ярмарка мастеров».

Тематическое планирование

№	Название темы	Основное содержание	Количество часов
1	Презентация профессии.	Содержание и характер труда в данной сфере деятельности. Требования предъявляемые к личностным и профессиональным качествам. Востребованность профессии на рынке труда в регионе, пути получения профессии.	1, 5ч
2	Основные правила техники безопасности.	Правила техники безопасности, санитарии и гигиены. Инструменты, материалы, оборудование и правила их использования.	0, 5ч
3	Приемка и расстановка товара на стеллажах.	Правила приемки и расстановки товара на стеллажах. Правила оформления ценников. Инвентаризация. Контроль сроков реализации товара. Практическая работа.	2ч
4	Стимулирование продаж заданных администрацией видов товаров.	Помощь покупателям при выборе товара. Стимулирование продаж определенных видов товаров. Практическая работа.	2ч
5	Обслуживание клиентов на кассе и ведение кассовых документов	Практическая работа.	2ч

Тема 1. Презентация профессии

Продавец – традиционная массовая профессия с богатым историческим прошлым. Торговое ремесло существует с тех пор, как человечество изобрело деньги и перешло от натурального обмена товарами к продаже товаров. Например, на Руси были и купцы, и скупщики, и коробейники, которые занимались развозом промышленных изделий до тех пор, пока в конце XIX века появились крупные торговые предприятия, универмаги и в русский язык пришло слово «продавец». Продавцы торгуют разными товарами повсеместно, от торговых рядов на ярмарках до гостиных дворов в крупных городах. Профессия продавца – очень полезная и одна из самых востребованных, ведь мы ежедневно пользуемся предметами, произведенными другими людьми.

Продавец – работник магазина, торгового предприятия, который совершает сделки купли-продажи. Он продает товар, иными словами, отпускает товары покупателям за деньги. Продавцы могут специализироваться на продаже продуктов, посуды, обуви, косметики, ковровых, ювелирных изделий, бытовой и электронной техники и т.д. Увеличивается объем и ассортимент товаров. За последние 30 лет в продаже появились товары высоких технологий (электробытовые товары, вычислительные средства, видеоаппаратура, средства связи). Появляются новые методы торговли, например, торговля по заказу, сетевая торговля, торговля по электронным сетям (интернет, телемагазин). Основная роль продавца – быть посредником между производителями товаров и населением. Продавец выступает проводником в мире товаров, помогая покупателям приобретать именно то, что им необходимо. Высокое качество обслуживания покупателей обеспечивает культура речи и поведения продавца при обслуживании самых разных людей. Современный продавец понимает, что продавать и торговать – не одно и то же. Чтобы покупатели приходили снова, продавец изучает спрос покупателей.

Профессия продавца стабильно является одной из самых востребованных на рынке труда.

Тип и класс профессии

Профессия продавца относится к типу: «Человек – Человек», она ориентирована на общение и взаимодействие с людьми. Продавцу необходимо умение устанавливать контакты, понимать людей, проявлять активность, общительность, обладать развитыми речевыми способностями, обладать эмоциональной устойчивостью, оказывать убеждающее влияние.

Дополнительный тип профессии: «Человек – Знаковая система», поскольку она связана с работой со знаковой информацией: цифрами, таблицами, схемами. Для этого требуются логические способности, умение сосредотачиваться, интерес к работе с информацией, развитое внимание и усидчивость, умение оперировать числами.

Профессия продавца относится к классу исполнительских, она предполагает совершение действий согласно определенным заданным алгоритмам с соблюдением имеющихся правил и норм.

Содержание деятельности

Подготовка и трудовая деятельность продавца специализируется по предметному признаку. По группе продовольственных товаров специализация

проявляется в продаже бакалейно-кондитерских, кулинарных изделий, овощей и фруктов, мясо-рыбных и других групп изделий. Продавец непродовольственных товаров обслуживает покупателей в магазинах по продаже промышленных товаров. Предлагает, показывает и помогает выбрать покупку; проверяет и демонстрирует действие товаров (электроприборов, музыкальных инструментов, часов, игрушек и др.); информирует покупателей о назначении, свойствах, качестве товаров, ценах, моде текущего сезона; выписывает чеки и выдает по оплаченным чекам товары; оформляет гарантийные паспорта на товар; составляет подарочные наборы. Профессия продавца промышленных товаров включает в себя более 20 специальностей: продавец мебели, обуви, радиоаппаратуры, хозяйственных товаров и т.д. Продавец продовольственных и непродовольственных товаров работает индивидуально или в составе бригады, в помещении и на воздухе, по скользящему графику (такой график чаще применяется для продавцов продовольственных товаров).

Продавец выступает в качестве посредника между производителем разных видов товаров и населением. Содержание деятельности продавца существенно зависит от характеристик продаваемого товара. При большом ассортименте товара (например, отделочных материалов) продавец использует персональный компьютер, в котором обозначен весь ассортимент товара, наличие, расположение его на месте складирования. При продаже мелкоформатного товара, обладающего специфическими свойствами (косметика, парфюмерия) продавец использует пробные образцы, по которым он подбирает необходимый покупателю товар. При продаже часов, электронной техники продавец проводит проверку работоспособности товара, с указанием его особенностей покупателю. Товар новейшего ассортимента (авто-, электротехника) проверяется с участием продавца пробными запусками и тестированием.

Условия труда

Продавец чаще работает в помещении (например, в специально оборудованном торговом зале, павильоне), но может работать и на открытом воздухе (например, продажа и показ мотоциклов на стоянке). У продавца подвижный образ деятельности, интенсивное общение с большим количеством людей. Он обслуживает покупателей в положении «стоя». У продавцов принято ношение форменной одежды и аккуратный внешний вид. Продавец работает индивидуально или в группе. Продавец является материально ответственным лицом.

В зависимости от специализации и конкретного товара, продавец непродовольственных товаров использует те или иные инструменты: весы, режущий инструмент, счетно-вычислительные машины, измерительные приборы, упаковочное оборудование.

В некоторых группах товаров: работа с вредными для здоровья веществами.

Продавец непродовольственных товаров выполняет поставленные другими задачи, согласно заданным стандартам, правилам, алгоритмам.

Требования к знаниям и умениям специалиста

Для успешного освоения профессии продавца необходимы базовые знания по математике, экономике и другим предметам (в зависимости от специфики товара).

Квалифицированный продавец должен знать:

- организацию и технику торговли, правила торговли товарами определенной группы;

- ассортимент, классификацию, характеристики и назначение, цены товаров, правила расшифровки артикула и маркировки;

- способы использования, хранения и ухода за товарами, правила их эксплуатации;

- государственные стандарты и технические условия на продаваемые товары;

- гарантийные сроки пользования продаваемыми товарами;

- виды брака, правила обмена и возврата товаров;

- основных поставщиков и особенности ассортимента и качества их продукции;

- устройство и правила эксплуатации торгово-технического оборудования и контрольно-кассового аппарата;

- приемы и методы обслуживания различных категорий покупателей, состояние потребительского спроса.

Квалифицированный продавец должен уметь:

- четко и вежливо обслуживать покупателей, находить к ним индивидуальный подход, убеждать;

- оперативно производить расчеты с покупателями;

- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации с покупателями;

- оформлять необходимую документацию, производить упаковку товара;

- работать с торгово-техническим оборудованием и контрольно-кассовым аппаратом, устранять мелкие неисправности в работе оборудования;

- анализировать спрос на группы товаров.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Для успешной деятельности в качестве продавца необходимо наличие следующих профессионально-важных качеств:

- умение влиять, убеждать;

- развитая четкая речь;

- выраженная склонность к сервисной работе;

- склонность к работе в сфере общения;

- математические способности;

- способность к концентрации внимания;

- физическая выносливость;

- эмоциональная устойчивость;

- хорошая долговременная и оперативная память;

- глазомер;

- точное пространственное восприятие величины и формы предмет;

- наблюдательность;

- честность.

Медицинские противопоказания

- вирусоносительство (туберкулез);

- нарушение функций опорно-двигательного аппарата;

- варикозное расширение вен;

- хронические заболевания суставов;

- нарушения зрения и слуха;

- выраженные дефекты речи и внешности;
- кожные и аллергические заболевания;
- нервно-психические заболевания;
- хронические инфекционные заболевания;
- эпилепсия;
- болезнями сердечно-сосудистой системы (если работа требует большого физического напряжения).

Пути получения профессии

В профессию продавца приходят активные, коммуникабельные молодые люди с выраженным интересом к работе в сфере торговли.

Многие приходят в профессию продавца после ПТУ или торгового колледжа.

В связи с тем, что профессия востребована и перспективна на рынке труда, в нее приходят и взрослые люди, имеющие непрофильное образование.

Области применения профессии

Продавцы работают в сфере обслуживания, торговли. Рабочим местом для продавца могут быть: промтоварные магазины; универмаги; супермаркеты; салоны-магазины; торгово-оптовые склады; рынки; торговые ряды; торговые точки; выставки-ярмарки.

В некоторых крупных компаниях можно пройти обучение, начав работу помощником продавца и обучаясь по программам, разработанным именно данной компанией.

Тема 2. Основные правила техники безопасности.

Типовая инструкция по охране труда для продавца продовольственных товаров

1. Общие требования безопасности

1.1. На основании настоящей типовой инструкции разрабатывается инструкция по охране труда для продавца продовольственных товаров с учетом условий его работы в конкретной организации.

1.2. На продавца продовольственных товаров могут воздействовать опасные и вредные производственные факторы (подвижные части механического оборудования; перемещаемые товары и тара; пониженная температура поверхностей холодильного оборудования, товаров; повышенная подвижность воздуха; повышенное значение напряжения в электрической цепи; недостаточная освещенность рабочей зоны; пониженная контрастность; прямая и отраженная блескость; острые кромки, заусенцы и неровности поверхностей оборудования, инструмента, инвентаря, тары, товаров; физические перегрузки; нервно-психические перегрузки).

1.3. Продавец продовольственных товаров извещает своего непосредственного руководителя о любой ситуации, угрожающей жизни и здоровью людей, о каждом несчастном случае, произошедшем на производстве, или об ухудшении состояния своего здоровья, в том числе о проявлении признаков острого заболевания.

1.4. Продавцу продовольственных товаров следует: одежду и личные вещи оставлять в гардеробной; перед началом работы мыть руки с мылом, надевать чистую санитарную одежду, подбирать волосы под головной убор; мыть руки с мылом после посещения туалета, а также после каждого перерыва в работе и

соприкосновения с загрязненными предметами; не принимать пищу на рабочем месте; не хранить в карманах халатов, санитарной одежды предметы личного туалета, сигареты и другие посторонние предметы.

2. Требования безопасности перед началом работы

2.1. Застегнуть одетую санитарную одежду на все пуговицы (завязать завязки), не допуская свисающих концов одежды. Не закалывать одежду булавками, иголками, не держать в карманах одежды острые, бьющиеся предметы.

2.2. Проверить оснащенность рабочего места необходимым для работы оборудованием, инвентарем, приспособлениями и инструментом.

2.3. Подготовить рабочее место для безопасной работы: проверить устойчивость прилавка, стеллажа, контрольно-кассовой машины, прочность крепления оборудования к фундаментам и подставкам; надежно установить (закрепить) передвижное (переносное) оборудование и инвентарь на прилавке, подставке, передвижной тележке; удобно и устойчиво разместить запасы товаров, инвентарь, приспособления, упаковочные материалы в соответствии с частотой использования и расходования.

Товары и инвентарь должны иметь постоянные, закрепленные за ними места расположения.

Проверить внешним осмотром:

достаточность освещения рабочей поверхности (зоны);

отсутствие слепящего действия света;

отсутствие свисающих и оголенных концов электропроводки;

исправность розетки, кабеля (шнура) электропитания, вилки контрольно-кассовой машины и электронных весов;

надежность закрытия всех токоведущих и пусковых устройств применяемого оборудования;

наличие и надежность заземляющих соединений (отсутствие обрывов, прочность контакта между корпусом контрольно-кассовой машины, электронных весов и заземляющим проводом). Не приступать к работе при отсутствии или ненадежности заземления;

наличие, исправность, правильную установку и надежное крепление ограждения движущихся частей и нагревательных поверхностей применяемого оборудования;

отсутствие посторонних предметов внутри и вокруг применяемого оборудования;

состояние полов (отсутствие выбоин, неровностей, скользкости);

наличие и исправность деревянной решетки под ногами в помещении с цементным полом;

отсутствие выбоин, трещин и других неровностей на рабочих поверхностях прилавков;

исправность инвентаря, приспособлений и инструмента (поверхность спецтары, разделочных досок, ручки совков, ножей, лопаток и т.п. должны быть чистыми, гладкими, без сколов, трещин и заусенцев; рукоятки ножей должны быть плотно насаженными, нескользкими и удобными для захвата, иметь необходимый

упор для пальцев руки, не деформирующимися от воздействия горячей воды; полотна ножей должны быть гладкими, отполированными, без вмятин и трещин).

2.4. Произвести необходимую сборку применяемого оборудования, правильно установить и надежно закрепить съемные детали и механизмы в соответствии с эксплуатационной документацией завода-изготовителя (мясорубки, слайсера) и проверить их работу на холостом ходу.

2.5. Проверить исправность пускорегулирующей аппаратуры применяемого оборудования.

2.6. Перед включением машины для нарезки гастрономических продуктов (слайсера) проверить надежность крепления дискового ножа, защитного щитка, качество заточки ножа.

Для проверки качества заточки дискового ножа к его лезвию поднести зажатую между пальцами полоску газетной бумаги, которая должна легко прорезаться.

Перед заточкой дискового ножа снять ограждение, подвести точильные камни к кромке ножа, для чего точильное приспособление поднять вверх, развернуть на 180°, опустить и закрепить зажимом. Включить электродвигатель и рычагом прижать заточный камень к ножу. После заточки удалить образовавшиеся заусенцы правочным камнем, а абразивную пыль - специальной лопаткой-вилкой, обернутой мягкой тканью. После этого заточное приспособление вернуть на место, а нож закрыть ограждением; проверить работу машины на холостом ходу в течение 1-2 секунд, затем остановить и закрепить в ней нарезаемый продукт.

2.7. Перед началом эксплуатации электрогриля проверить работу кнопочного выключателя и двигателя привода вертела электрогриля, эффективность работы вентиляции. Для подключения электрогриля к электрической сети не использовать переходники и удлинители.

2.8. При протыкании штырями вертела продуктов, подлежащих жарке, не направлять их острыми концами в направлении на себя, остерегаться ранения глаз, рук и других частей тела.

2.9. Перед включением электрогриля:

открыть дверь и вставить нагруженные продуктами вертела в специальные отверстия вращающихся дисков;

при нажатой кнопке выключателя двигателя привода вертела повернуть диски и вставить следующие вертела с продуктом до полной загрузки рабочей камеры;

закрыть дверь и запереть ее ключом.

Включить электрогриль сначала на максимальную температуру (250°C), затем задать нужную температуру путем нажатия кнопок, высвечивающуюся на индикаторе.

2.10. Весы (настольные гирные, циферблатные и электронные) установить на ровную горизонтальную поверхность так, чтобы станина весов прочно опиралась на все четыре опоры.

2.11. Прежде чем подключить электронные весы к электрической сети, заземлить корпус весов изолированным проводом.

2.12. Перед эксплуатацией электромясорубки:

убедиться в надежности крепления ее к фундаменту;

произвести сборку частей мясорубки. Шнек вставить в корпус мясорубки так, чтобы хвостовик его вошел в зацепление с валом привода, и установить соответствующий набор режущих инструментов (ножей, решеток) в порядке, указанном в инструкции по эксплуатации машины;

проверить наличие загрузочного устройства в форме лотка или воронки, а у мясорубки с диаметром загрузочного отверстия более 45 мм - предохранительного кольца, не допускающего попадания рук в подвижные части (шнек);

устанавливая режущий инструмент, соблюдать осторожность, оберегать руки от порезов;

опробовать машину на холостом ходу.

2.13. Обо всех обнаруженных неисправностях применяемого оборудования, инвентаря, электропроводки и других неполадках сообщить своему непосредственному руководителю и приступить к работе только после их устранения.

2.14. При эксплуатации контрольно-кассовой машины соблюдать требования безопасности, изложенные в типовой инструкции по охране труда для кассира торгового зала и контролера-кассира.

3. Требования безопасности во время работы

3.1. Выполнять только ту работу, по которой прошел обучение, инструктаж по охране труда и к которой допущен лицом, ответственным за безопасное выполнение работ.

3.2. Не поручать свою работу необученным и посторонним лицам.

3.3. Применять необходимые для безопасной работы исправное оборудование, инструмент, приспособления; использовать их только для тех работ, для которых они предназначены.

3.4. Соблюдать правила перемещения в помещении и на территории организации, пользоваться только установленными проходами.

3.5. Содержать рабочее место в чистоте, своевременно убирать с пола рассыпанные (разлитые) товары, жиры и др.

3.6. Не загромождать проходы между оборудованием, прилавками, стеллажами, штабелями товаров, к пультам управления, рубильникам, пути эвакуации и другие проходы порожней тарой, инвентарем, излишними запасами товаров.

3.7. Использовать средства защиты рук при соприкосновении с горячими поверхностями инвентаря и приспособлений (вертела гриля, противни и др.).

3.8. Для вскрытия консервных банок пользоваться предназначенным для этого инструментом (консервный нож).

3.9. При работе с ножом соблюдать осторожность, беречь руки от порезов. При перерывах в работе вкладывать нож в пенал (футляр). Не ходить и не наклоняться с ножом в руках, не переносить нож, не вложенный в футляр (пенал). Не допускается:

использовать ножи с непрочными закрепленными полотнами, с рукоятками, имеющими заусенцы, с затупившимися лезвиями;

производить резкие движения;

нарезать продукты на весу;

проверять остроту лезвия рукой; оставлять нож во время перерыва в работе в нарезаемом продукте или на прилавке без футляра;

опираться на мусат при правке ножа. Править нож о мусат следует в стороне от других работников.

3.10. Для снижения усилия резания при нарезке пищевых продуктов использовать специальные ножи:

при нарезке мясных и рыбных гастрономических товаров применять нож, имеющий длинное (от 300 до 450 мм) и узкое полотно, заканчивающееся острым концом;

при нарезке сыра использовать ножи, имеющие более толстое полотно с прямоугольным концом, ручка которых укреплена на 40-50 мм выше полотна. Твердые сыры нарезать ножом с двумя ручками, укрепленными на концах полотна и расположенными выше его. Длина такого ножа должна быть 200 мм, а ширина - 40 мм.

3.11. При обвязке упаковочных коробок пользоваться шпагатом, толщина которого исключает порез рук.

3.12. При нарезке монолита масла с помощью струны пользоваться ручками, не тянуть за струну руками.

3.13. При выкладке пищевых продуктов не применять стеклянную и эмалированную посуду с поврежденной эмалью.

3.14. Передвигать тележки, передвижные стеллажи, контейнеры в направлении "от себя".

3.15. Переносить товары только в исправной таре. Не загружать тару более номинальной массы брутто.

3.16. Производить разруб мяса и птицы на разрубочном стуле (колоде), не имеющем глубоких зарубин, трещин, используя топоры-тупицы и ножи-секачи.

3.17. Перед разрубом замороженное мясо следует подвергать дефростации.

3.18. При разрубке мясных туш:

устойчиво расположить тушу на разрубочном стуле (колоде); при разворачивании туши удерживать ее двумя руками во избежание падения туши;

при разрубке туши на отруба держать топор-тупицу двумя руками;

при разрубке на мелкие куски отруб положить на разрубочный стул двумя руками, надежно и удобно его разместить, правой рукой взять разрубочный нож и, соблюдая меры предосторожности, отрубить мелкий кусок мяса.

3.19. Не использовать для сидения случайные предметы (ящики, бочки и т.п.), оборудование.

3.20. При приготовлении моющих и дезинфицирующих растворов:

применять только разрешенные органами здравоохранения моющие и дезинфицирующие средства;

не превышать установленные концентрацию и температуру (выше 50°C) моющих растворов, не допускать распыления моющих и дезинфицирующих средств, попадания их растворов на кожу и слизистые оболочки.

3.21. Во время работы с использованием применяемого оборудования соблюдать требования безопасности, изложенные в эксплуатационной документации завода-изготовителя.

3.22. При эксплуатации холодильного оборудования:

загрузку охлаждаемого объема осуществлять после пуска холодильной машины и достижения температуры, необходимой для хранения продуктов;

количество загружаемых продуктов не должно превышать норму, на которую рассчитана холодильная камера;

двери холодильного оборудования открывать на короткое время и как можно реже;

при образовании на охлаждаемых приборах (испарителях) инея (снеговой шубы) толщиной более 5 мм остановить компрессор, освободить камеру от продуктов и произвести оттаивание инея (снеговой шубы);

при обнаружении утечки хладона холодильное оборудование немедленно отключить, помещение проветрить;

не допускается:

включать агрегат при отсутствии защитного заземления или зануления электродвигателей;

работать без ограждения машинного отделения, с неисправными приборами автоматики;

загромождать пространство возле холодильного агрегата, складировать товары, тару и другие посторонние предметы;

прикасаться к подвижным частям включенного в сеть агрегата, независимо от того, находится он в работе или в режиме автоматической остановки;

хранить продукты на испарителях, удалять иней с испарителей механическим способом с помощью скребков, ножей;

размещать посторонние предметы на ограждениях агрегата;

загружать холодильную камеру при снятом ограждении воздухоохладителя, без поддона испарителя, а также без поддона для стока конденсата;

самовольно передвигать холодильный агрегат.

3.23. Исключить пользование холодильным оборудованием, если:

токоведущие части магнитных пускателей, рубильников, электродвигателей, приборов автоматики не закрыты кожухами;

холодильные машины не имеют защитного заземления или зануления металлических частей, которые могут оказаться под напряжением при нарушении изоляции;

истек срок очередного испытания и проверки изоляции электропроводов и защитного заземления или зануления оборудования;

сняты крышки магнитных пускателей, клеммных коробок электродвигателей, реле давления и других приборов;

обнаружено нарушение температурного режима, искрение контактов, частое включение и выключение компрессора и т.п.

3.24. Доставать готовые продукты из электрогриля после появления на индикаторе мигающего сигнала и срабатывания звукового сигнала. Вынимать продукты, соблюдая осторожность, после выключения гриля и полной остановки вертелов. Во избежание ожогов работать в санитарной одежде с длинными рукавами и в перчатках, а внутреннюю поверхность стекла открытой горячей двери накрывать чистым куском плотной ткани. После повторной загрузки печи снять защитную ткань с двери, закрыть ее и запереть ключом.

3.25. Во время работы электрогриля следить за наполнением поддона для сбора жира, не допуская его переполнения. При наполнении поддона надеть защитные перчатки, вытащить поддон, слить жир в специальную посуду, используя большую воронку.

3.26. При эксплуатации электрогриля не допускается: ставить на гриль и класть внутрь любые сосуды с воспламеняющимися веществами (спирт, чистящие средства и т.п.); применять для приготовления пластиковую или стеклянную посуду; использовать для промывки жарочной камеры открытую струю воды; применять для очистки внутренних поверхностей шпатель или другие острые предметы, оставлять двойной вертел без специальных защитных колпачков.

3.27. При эксплуатации контактных электрогрилей не допускается печь или подогревать в них замороженные продукты, разливать воду на рабочую поверхность, чистить поверхность металлическими скребками.

3.28. При машинной нарезке пищевых продуктов:

включать машину для нарезки гастрономических продуктов (слайсер) только после надежного закрепления продукта зажимным устройством и установки требуемой толщины нарезки;

каретку машины для нарезки гастрономических продуктов (слайсера) толкать по направлению к ножу плавно, без лишних усилий;

для нарезки остатков продукта использовать специальные приспособления во избежание травмирования рук;

при очистке ножа от остатков продукта и от засаливания применять деревянные скребки.

Во время работы машины для нарезки гастрономических продуктов (слайсера) не допускается:

снимать или одевать кожух машины (слайсера);

удерживать или проталкивать продукт руками;

держатъ руки у движущихся и вращающихся частей машины (слайсера);

производить регулировку толщины нарезаемых ломтиков.

3.29. При эксплуатации электромясорубки:

загрузку мясорубки продуктом производить через загрузочное устройство, подавая продукт равномерно, при включенном электродвигателе;

соблюдать нормы загрузки мясорубки, не допускать ее работы вхолостую;

проталкивать продукт в загрузочную чашу мясорубки только специальным приспособлением (толкателем, пестиком и т.п.);

если во время работы мясорубки остановится электродвигатель или в редукторе возникнет повышенный шум, ослабить зажимную гайку.

3.30. При взвешивании товара не допускается:

укладывать на весы груз, превышающий по массе наибольший предел взвешивания;

взвешивать товар непосредственно на весах, без оберточной бумаги или других упаковочных материалов.

3.31. При эксплуатации электромеханического оборудования следует:

использовать его только для тех работ, которые предусмотрены инструкцией по эксплуатации;

перед началом работы убедиться, что приводной вал вращается в нужном направлении;

предупреждать о предстоящем пуске оборудования работников, находящихся рядом;

включать и выключать оборудование сухими руками и только при помощи кнопок "пуск" и "стоп".

Осматривать, регулировать, очищать, устранять возникшую неисправность применяемого оборудования, устанавливать (снимать) его рабочие органы, извлекать застрявший продукт, только после того, как оно остановлено с помощью кнопки "стоп", отключено пусковым устройством, на котором вывешен плакат "Не включать! Работают люди!", и после полной остановки вращающихся и подвижных частей, имеющих опасный инерционный ход.

3.32. При использовании электромеханического оборудования не допускается:

работать со снятыми заградительными и предохранительными устройствами, с открытыми дверками, крышками, кожухами;

поправлять ремни привода, снимать и устанавливать ограждения во время работы оборудования;

извлекать руками застрявший продукт;

эксплуатировать электромясорубку без загрузочного устройства, предохранительного кольца и т.п.;

проталкивать (удерживать) продукт руками или посторонними предметами;

переносить (передвигать) включенные в электрическую сеть контрольно-кассовые машины, слайсеры и другое нестационарное оборудование;

оставлять без надзора работающее оборудование, допускать к его эксплуатации необученных и посторонних лиц;

складывать на оборудование инструмент, тару;

наличие напряжения (бьет током) на его корпусе, раме или кожухе пускорегулирующей аппаратуры, возникновение постороннего шума, запаха горячей изоляции, самопроизвольная остановка или неправильное действие механизмов и элементов оборудования. При возникновении данных обстоятельств остановить работу оборудования (выключить) кнопкой "стоп" (выключателя) и отключить от электрической сети с помощью пускового устройства, сообщить об этом непосредственному руководителю и до устранения неисправности не включать.

4. Требования безопасности в аварийных ситуациях

4.1. При возникновении поломки применяемого оборудования прекратить его эксплуатацию, а также подачу к нему электроэнергии, товара, продуктов и т.п.

Доложить о неисправности лицу, ответственному за безопасную эксплуатацию оборудования (непосредственному руководителю), и действовать в соответствии с полученными указаниями.

4.2. В аварийной обстановке оповестить об опасности окружающих людей, доложить непосредственному руководителю о случившемся и действовать в соответствии с планом ликвидации аварий.

4.3. Если в процессе работы произошло загрязнение рабочего места пролитыми жирами или просыпанными порошкообразными веществами (мукой, специями), работу следует прекратить до удаления загрязняющих веществ.

4.4. Пролитое масло удалить с помощью ветоши, опилок или других жиропоглощающих материалов. Загрязненное место промыть (нагретым не более чем до 50°C) раствором кальцинированной соды и вытереть насухо.

4.5. При уборке просыпанных пылящих порошкообразных веществ надеть очки и респиратор. Небольшое их количество осторожно удалить влажной тряпкой или пылесосом.

4.6. Пострадавшему при травмировании, отравлении и внезапном заболевании должна быть оказана первая (доврачебная) помощь и, при необходимости, организована его доставка в учреждение здравоохранения.

5. Требования безопасности по окончании работы

5.1. Выключить и обесточить электромеханическое оборудование при помощи рубильника или устройства его заменяющего и предотвращающего случайный пуск. На пусковое устройство вывесить плакат "Не включать! Работают люди!".

5.2. При разборке машин (слайсера, электромясорубки и др.) и извлечении режущего инструмента (ножей, гребенок, решеток) беречь руки от порезов. Соблюдать последовательность разборки машин. Для извлечения из рабочей камеры электромясорубки режущего инструмента и шнека применять выталкиватель или специальный крючок, не использовать для этой цели кратковременный пуск электромясорубки.

5.3. Не очищать рабочую камеру, съемные части машин от остатков продукта руками, пользоваться деревянными лопатками, скребками, щетками.

5.4. По окончании работы слайсера установить ручку регулятора в положение "О" и выключить его, поставив выключатель в положение "Выключено"; снять загрузочный лоток, съемник, стопоукладчик, зажимное устройство. Промыть снятые части водой с применением моющих средств, сполоснуть проточной водой и насухо протереть салфеткой. Снять ограждение ножа и произвести его обработку специальным очистителем - лопаткой-вилкой. Дисковый нож слайсера снимать специальным съемником.

5.5. После окончания эксплуатации электрогриля:

чистку и санобработку выполнять при выключенном (кнопкой) и отключенном от электрической сети состоянии. Не приступать к чистке, пока горячие поверхности не остынут до температуры ниже 40°C. Во время чистки осторожно обращаться с острыми концами вертела (двойной вертел или корзину для жарки охладить под струей холодной воды);

во время чистки и санобработки верхней панели гриля открыть дверь, открутить два винтовых держателя, снять верхнюю панель, не касаясь кварцевых ламп рукой и не допуская попадания на них жидкости и жира (чистить кварцевые лампы разрешается только ватой, смоченной спиртом, а камеру, верхнюю панель, вентилятор и потолок камеры - специальным аэрозолем).

5.6. По окончании работ по взвешиванию продуктов: платформы и чаши весов, загрязненные гири вымыть, соблюдая установленные концентрацию и температуру моющих растворов;

обыкновенные гири уложить на хранение в футляр или ящик.

5.7. Убрать применяемые инвентарь, инструмент и приспособления в отведенные места хранения.

5.8. После продажи рыбы вымыть руки теплой водой, смазать глицериновым кремом.

5.9. Для уборки мусора и отходов использовать щетки, совки и другие приспособления.

5.10. Закрывать вентили (краны) на трубопроводах холодной и горячей воды.

Тема 3. Расстановка и пополнение товара на стеллажах.

Приемка и расстановка принятого товара.

По указанию товароведа или директора продавец работает на разгрузке машины с товаром. Как только товар разгружен, продавец, в зависимости от решения директора или товароведа, выполняет следующие обязанности.

- В случае прихода товара из Дистрибьюторского центра компании продавец помогает товароведу или директору принимать товар. Для этого ему необходимо осуществлять следующие действия: брать товар из поддона или из бокса, пересчитывать его и называть товароведу или директору наименование товара и пришедшее количество. После того, как товаровед или директор отметит реально пришедшее количество в накладной, принятый товар необходимо складывать в тележку для дальнейшего развоза по местам хранения. Эти действия необходимо продолжать до полного приема товара или до открытия магазина, в зависимости от решения директора или товароведа.

- В случае прихода товара местных поставщиков, доставляющих товар непосредственно в магазин, продавец самостоятельно принимает товар. Директор или товаровед осуществляют контроль над приемкой товара.

Занимается развозом тележек и расстановкой принятых товаров на стеллажах. Товар необходимо размещать на стеллажах по видам, срокам хранения, соблюдая удобство для обслуживания покупателей и проведения инвентаризаций. Товар размещается таким образом, чтобы место его хранения служило, по возможности, и местом продажи. Основная масса высоколиквидного товара продается непосредственно из коробок, у которых аккуратно удаляется верхняя часть и, при необходимости обеспечения лучшей видимости и удобного доступа, еще и передняя стенка. Штучно размещается лишь более слабопродаваемый товар непродуктового ассортимента

При расстановке принятого товара на стеллажах продавец должен размещать имеющийся на месте продажи и принятый товар таким образом, чтобы обеспечить покупателям свободный доступ в первую очередь к товару с более коротким сроком хранения. Для этого необходимо расставлять партии товара с более коротким сроком хранения ближе к кромке стеллажа или поверх товара с более поздним истечением срока хранения, в зависимости от конфигурации места продажи.

Работа продавцов осуществляется по установленному директором графику. В рабочие дни до открытия магазина продавец проверяет, достаточно ли товара для успешного начала процесса продаж. При необходимости выставляет товар с мест

хранения и разрезает коробки для обеспечения свободного доступа покупателей к товару.

В течение дня продавец следит за наличием достаточного количества товара и при необходимости пополняет его.

Товар на стеллажах размещается аккуратно, с выравниванием по передней кромке полок. Не допускается наличие на стеллажах свободных мест. В случае отсутствия какого-либо товара, его место на стеллаже должно немедленно заполняться соседним товаром в достаточном количестве.

Обеспечение сохранности товара в торговом зале.

В зависимости от распределения директором продавцов в торговом зале, продавец может нести службу на посту №1 у центрального входа в магазин. В это время продавец контролирует использование ячеек для хранения личных вещей посетителей. Одновременно он контролирует деятельность продавцов на кассе, выборочно осуществляя сверку оплаченного покупателем чека с объемом и стоимостью сделанной покупки. В случае попытки проноса неоплаченного товара продавец задерживает нарушителя и препровождает его в служебные помещения магазина, где удерживает до прибытия сотрудников милиции или принятия решения администрацией магазина.

Во всех случаях продавец, вступая в отношения с гражданами, обязан вести себя корректно и вежливо. При наличии достаточных оснований, уличающих лицо в совершении кражи и отказа проследовать для разбирательства, оказания физического сопротивления, умышленного уничтожения имущества компании, продавец в соответствии с ч.1. ст. 38 УК РФ (Причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление) вправе пресечь незаконные действия для доставления этого лица органам власти.

При работе в торговом зале продавец осуществляет наблюдение за посетителями, следя за тем, чтобы последние отбирали и переносили товар в специальных корзинках или тележках. Особое внимание при этом необходимо обращать на перемещение дорогостоящего товара. Путем визуального наблюдения продавец выявляет лиц, похищающих продукцию в своей одежде или в пронесенных в магазин предметах: зонтах, пакетах, дамских сумочках и т. п. Установив данную категорию лиц, продавец сообщает об этих гражданах продавцу на посту №1 для дальнейшего наблюдения и задержания в случае выноса неоплаченного товара. В случаях порчи продукции в торговом зале (откупоривание различной тары, разрыв упаковочного материала и т. д.) продавец немедленно пресекает действия нарушителей с обязательной оплатой поврежденного товара. В случае отказа виновного лица от немедленной оплаты поврежденного товара продавец сообщает об этом директору магазина для вызова им милиции и возбуждения уголовного дела по ст. 167 УК РФ «Умышленное уничтожение или повреждение имущества».

Если магазин не сдается под охрану на пульт, продавцы по графику, установленному директором, осуществляют охрану магазина в ночное время. При

этом они несут полную ответственность за все имущество, находящееся в магазине.

Во время ночного дежурства продавцу запрещается:

- самовольно покидать место несения службы;
- допускать нахождение на охраняемом объекте посторонних лиц;
- отключать охранную сигнализацию и вскрывать без крайней необходимости опечатанные помещения;
- использовать оргтехнику в личных целях;
- самостоятельно производить опечатывание помещений магазина;
- употреблять спиртные напитки.

Наклейка ценников на товар.

Во время работы в торговом зале продавец обязан следить за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена, вес и т. д.) Продавец наклеивает ценники, подготовленные и переданные ему товароведом или директором:

- после приемки и расстановки товара;
- после обновления цен
- в случае обнаружения несоответствия ценника требованиям правил торговли
- в других случаях по указанию директора или товароведа

Участие в инвентаризации.

Продавец получает от товароведа или директора ведомости для пересчета товара и заносит в них количество пересчитанного товара. После окончания пересчета продавец передает отмеченные ведомости товароведу или директору.

Контроль сроков реализации товара.

При выполнении всех своих функциональных обязанностей продавец обращает внимания на сроки реализации товаров. При обнаружении товаров с истекшими сроками реализации, продавец должен немедленно убрать товар с места продажи и дать эту информацию товароведу или при его отсутствии директору.

Тема 4. Стимулирование продаж заданных администрацией видов товаров.

По указанию администрации магазина продавец принимает участие в стимулировании продаж

определенных видов товара для скорейшей их реализации по причине выведения этих товаров из ассортимента, истечения сроков годности, а также для увеличения объема продаж этих видов товаров при участии магазина в рекламных акциях и акциях по стимулированию продаж.

При стимулировании продаж товара продавец обращает внимание покупателей на заданный товар путем размещения его на самых просматриваемых местах, путем дополнительных консультаций покупателей по особенностям и преимуществам данного товара и иным способом.

Помощь покупателям при выборе товара.

При необходимости продавец дает консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров.

Тема 5. Обслуживание клиентов на кассе и ведение кассовых документов.

В дни, когда продавец обслуживает клиентов на кассе, его работа осуществляется следующим образом:

- продавец открывает накладную (F6);
- при помощи сканера или вручную (F2,F8) находит выбранный товар, фиксирует в расходном документе программы количество;
- после проведения покупки клиента накладная закрывается (F9); покупателю называется сумма накладной, вводится сумма денег, полученная от покупателя; в нижнем окне экрана автоматически высвечивается сумма сдачи;
- продавец принимает от покупателя деньги, автоматически выбивается чек на сумму, равную сумме расходного документа;
- чек вместе со сдачей передается покупателю; в чеке обязательно должна быть зафиксирована полученная наличность и сдача.

ВНИМАНИЕ! Если покупка проведена по компьютеру и пробита по кассе, но сумма покупки клиента не устраивает, и он хочет частично или полностью отказаться от покупки, выполняются следующие действия:

- обязательно приглашается директор или товаровед
- представитель администрации магазина принимает «отказной» товар у покупателя;
- выписывается документ возврата по отказным позициям (F7);
- продавец принимает от покупателя сумму покупки после корректировки либо, если покупатель уже внес деньги за «отказной» товар в кассу, возвращает стоимость «отказного» товара;
- составляется акт возврата денежной суммы по кассе в соответствии с требованиями кассовой дисциплины; документ возврата (возвратный чек) прикладывается к отчетной кассовой документации.

В случае, если покупатель хочет вернуть какой-либо товар по истечении некоторого времени после его приобретения, продавец вызывает директора или товароведа магазина для решения вопроса в соответствии с требованиями законодательства.

КАТЕГОРИЧЕСКИ ЗАПРЕЩАЕТСЯ:

- удалять документы расхода;
- возвращать покупателям деньги за возвращенную продукцию без присутствия администрации магазина.

В течение рабочего дня продавец на кассе обеспечивает сохранность денежных средств. Товаровед или директор производят промежуточный пересчет денег в кассе. Продавец формирует пачки по 100 купюр одной номинации и сдает для

хранения в сейф. Эта операция производится не в ущерб обслуживанию покупателей.

После закрытия магазина для клиентов продавец получает от товароведа или директора «Реестр документов за день» в программе «Склад» и сверяет наличные в кассе. В случае ошибки продавец выявляет и устраняет ее. Недостача погашается из собственных средств продавца.

Продавец заполняет книгу кассира-операциониста. Денежные купюры складываются по требованию инкассации, закладываются сопроводительные ведомости. Разложенные денежные купюры укладываются в инкассаторскую сумку, которая пломбируется и передается инкассатору. Производится Z-отчет на ККМ. В конце рабочего дня выключается ККМ и компьютер.

Наиболее опытные по работе с кассой продавцы могут назначаться директором старшими на кассе. В этом случае в их обязанности дополнительно входит:

- контроль действий всех продавцов на кассах по сверке на ККМ, по заполнению «книги кассира-операциониста», по правильности подготовки денежных купюр и заполнения сопроводительной ведомости, по пломбированию инкассаторской сумки и выполнению Z-отчета;

- контроль над сохранностью первичных документов и оформлением их в соответствии с установленным порядком (программа 1С) ;

- контроль над запасами кассовой ленты для ККМ, приходных и расходных ордеров, шпагата, пломб и сопроводительных ведомостей для инкассации. Последние в случае необходимости (недельный запас) заказываются продавцом у инкассатора.

Условия реализации программы

Минимальное материально-техническое обеспечение	Учебный магазин, торгово-технологическое оборудование.
Инструктаж	<p>Ответственность за своевременное проведение инструктажа возлагается на куратора профпробы. Инструктаж обучающегося желательно проводить в учебных мастерских с проектором, подкрепляя примерами безопасных методов работы, а также подробным разбором случаев нарушения производственно-учебной дисциплины. В ходе беседы проводится разбор правил и инструкций о безопасных приемах, методах работы и последствий, которые произошли или могли произойти в результате допущенных нарушений. Инструктаж проводится перед началом пробы для всех вновь прибывших обучающихся и в случаях, когда им предоставляется новая работа, или при переходе с одного оборудования на другое. При первичном инструктаже, обучающиеся получают сведения о технологическом процессе и возможных опасностях на данном участке, устройстве оборудования с указанием опасных зон или защитных сооружений. Проведение инструктажа регистрируется в журнале.</p>
Санитарно-гигиенические мероприятия по охране труда	обеспечение здорового самочувствия работающих, предупреждение профессиональных заболеваний и отравлений, производственного травматизма
Кадровое обеспечение	Куратор профпробы – мастера производственного обучения (среднее профессиональное образование по профилю профессии, обязательная стажировка в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года)
Информационное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с 2. Розничная торговля в России: Монография / Ю.К. Баженов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 239 с. 3. Организация торговли: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с. 4. Каплина С. А. Организация и технология розничной торговли; Феникс - Москва, 2013. - 336 с.

5. Колодник, Дмитрий Розничный магазин. Как удвоить продажи / Дмитрий Колодник , Денис Подольский. - М.: Питер, 2014. - 160 с.
6. Новаков, А.А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы [Электронный ресурс] / А.А. Новаков. – М.: Инфра-Инженерия, 2013. – 464 с.
7. Петров Г. К. Товароборот и прибыль: Пути повышения рентабельности розничной торговли; Лениздат - Москва, 2014. - 216 с.
8. Розанн, Л. Спиро Управление продажами / Розанн Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Грегори А. Рич. - М.: Гребенников, 2016. - 704 с.
9. <http://pandia.ru/text/77/166/13937.php>
10. <http://xn----jtbibbrldcnew.xn--p1ai/%D1%8D%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9/1392/>

Образовательное учреждение несет ответственность за:

- согласование программы профессиональных проб;
- закрепление лиц, ответственных за прохождение обучающимися профессиональной пробы со стороны общеобразовательной организации, и распределение обязанностей между этими лицами;
- составление графиков перемещения обучающихся по местам прохождения проб с учетом от возможностей конкретных принимающих организаций-партнеров;
- направление обучающихся в принимающую организацию в сроки для прохождения профессиональной пробы;
- контроль за соблюдением требований безопасности и других необходимых условий при проведении проб;
- участие в подготовке документации, отражающей итоги прохождения обучающимися профессиональной пробы.

Организация-партнер обеспечивает:

- определение лиц, ответственных за профессиональную пробу школьников;
- утверждение сроков прохождения проб, условия работы, рабочие места;
- охрану труда школьников на рабочем месте;
- объективную оценку результатов профессиональной пробы на основе оценочных критериев, представленных в утвержденной программе профессиональной пробы (Отзыв специалиста по результатам прохождения пробы).

Направление обучающихся общеобразовательной организации для прохождения профессиональных проб в другие организации осуществляется с согласия их родителей.

Анкета участника профпробы

ФИО обучающегося _____

Класс _____

Название профпробы _____

Сроки прохождения профпробы _____

Перечислите плюсы профессии _____

Перечислите минусы профессии _____

Требуемое профессиональное образование _____

Перспективы карьерного роста _____

Родственные профессии _____

Медицинские противопоказания _____

Отзыв обучающегося: _____

Список литературы

1. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с
2. Розничная торговля в России: Монография / Ю.К. Баженов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 239 с.
3. Организация торговли: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
4. Каплина С. А. Организация и технология розничной торговли; Феникс - Москва, 2013. - 336 с.
5. Колодник, Дмитрий Розничный магазин. Как удвоить продажи / Дмитрий Колодник, Денис Подольский. - М.: Питер, 2014. - 160 с.
6. Новаков, А.А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы [Электронный ресурс] / А.А. Новаков. – М.: Инфра-Инженерия, 2013. – 464 с.
7. Петров Г. К. Товарооборот и прибыль: Пути повышения рентабельности розничной торговли; Лениздат - Москва, 2014. - 216 с.
8. Розанн, Л. Спиро Управление продажами / Розанн Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Грегори А. Рич. - М.: Гребенников, 2016. - 704 с.
9. <http://pandia.ru/text/77/166/13937.php>
10. <http://xn----jtbibbrldciew.xn--p1ai/%D1%8D%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9/1392/>