Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Губернский колледж города Похвистнево»

УТВЕРЖДЕНО
Приказом директора
ГБПОУ «ГКП»
№ 47 «15» декабря 2026

Программа практико-ориентированного курса предпрофильной подготовки обучающихся 9 классов общеобразовательных организаций Самарской области «ПРОДАВЕЦ»

Срок реализации – 10 часов

Форма реализации: очная с применением дистанционных технологий

Авторы-составители:
1.Буянова Мария Александровна, преподаватель,
2.Данилова Наталья Юрьевна, зам. директора по УПР

г. Похвистнево, 2026

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Предлагаемая программа разработана для обучающихся 9-х классов общеобразовательных организаций в рамках предпрофильной подготовки.

Базовая профессия по труду – продавец входит в перечень востребованных согласно Приказу Минтруда России от 30.12.2022 № 831 «Об утверждении списка наиболее востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, требующих среднего профессионального образования».

Программа позволяет обучающимся получить представление о значимости профессии продавца для общества, ознакомиться с особенностями профессиональной деятельности по всем направлениям продажи продовольственных и непродовольственных товаров, узнать о востребованности профессии и области трудоустройства, профессиональных качествах и компетенциях специалиста в области торговли.

Практическая значимость программы заключается в том, что она может быть использована обучающимися для ознакомления с профессией продавца в процессе посещения курса.

Целесообразность реализации программы – в профессиональном самоопределении обучающихся.

Базовая профессия среднего профессионального образования – 38.01.02 Продавец, базовая специальность среднего профессионального образования – 38.02.08 Торговое дело.

Родственные профессии: мерчандайзер, инспектор торговый, менеджер (в коммерческой деятельности), менеджер по продажам, организатор торговли, метрдотель (администратор торгового зала), менеджер (в торговле), товаровед, торговый представитель, брокер (торговый), интернет-маркетолог, маркетолог, маркетолог-аналитик, специалист по интернет-маркетингу, специалист по маркетингу, продавец-консультант, менеджер (в подразделениях (службах) по маркетингу и сбыту продукции)

На базе данной профессии появляются перспективные профессии по Атласу новых профессий: менеджер по управлению онлайн-продажами, дизайнер рынков/индустрий, менеджер по формированию впечатлений.

Базовые общеобразовательные предметы для освоения профессии продавца: математика, информатика, русский язык.

ЦЕЛЬ и ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

Цель программы:

формирование у обучающихся целостного представления о профессиональной деятельности продавца, группах родственных профессий, сферах, их включающих.

Задачи программы:

- информировать о востребованности и перспективности профессии продавца;
- создать условия для реализации интереса в области торговли;
- формировать у обучающихся умение оценить свои возможности в: заполнении документа о нарушении правил торговли, проведении анализа расхождения между данными ККТ и фактической выручкой, расчете фактического остатка кассы;
- обеспечить получение практического опыта в сферах профессиональной деятельности продавца.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

В содержание программы включены следующие виды знаний:

– основные понятия и термины, отражающие научные знания, такие как товар, потребитель, продавец;

– факты науки: роль и место торговли в современном мире;

– теории о роли продавца в процессе выбора товара потребителем;

– принципы покупательского поведения;

– закономерности и средства воздействия продавца на спрос и предложение.

В содержании программы представлены следующие виды деятельности обучающихся:

материально-практическая деятельность:

– репродуктивная деятельность в форме ответов обучающихся на вопросы преподавателя и выполнении практических заданий;

– практическая, связанная с отработкой умений: заполнения документа о нарушении правил торговли, проведения анализа расхождения между данными ККТ и фактической выручкой, расчета фактического остатка кассы.

Методы, формы и средства обучения:

– **методы и приемы:** лекции; практические занятия;

– **организационные формы:** индивидуальные, групповые;

– **средства обучения:** вербально-информационные, технические.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ и ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

В результате обучения обучающиеся получат возможность узнать (понять):

– содержание профессиональной деятельности продавца и ее роль в экономике страны;

– основные виды трудовых операций и действий профессии;

– основные этапы совершения покупки и тактику поведения продавца на этих этапах;

– правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.

В результате обучения обучающиеся получат возможность научиться:

– заполнять документ о нарушении правил торговли,

– проводить анализ расхождения между данными ККТ и фактической выручкой,

– рассчитывать фактический остаток кассы.

В результате обучения обучающиеся представляют итоговую работу в виде мини-отчета о профессиональных действиях продавца.

Формы контроля освоения программы:

Формы текущего контроля: устный опрос, итоги практических работ.

Форма итогового контроля: мини-отчет.

Аттестация проводится по системе «Зачет/незачет» на основе данных о присутствии/отсутствии обучающегося и оценивания результатов практических работ обучающихся.

Критерии оценивания результатов освоения Программы:

«Зачет» ставится, если обучающийся присутствовал не менее 1 дня и выполнил не ее 1-2 практических работ.

«Незачет» ставится, если обучающийся присутствовал 1-2 дня и не предоставил ультаты выполнения практических работ или не присутствовал вообще.

СПЕЦИФИКА ПРОГРАММЫ

Количество участников одной группы должно быть не более 26 человек.

Для практических занятий обучающиеся должны подготовить: .персональный мпьютер с подключением к сети Интернет, тетрадь, ручка, мессенджер.

Проводится обязательный инструктаж по технике безопасности на каждом актическом занятии.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Разделы, темы	Всего часов*	в том числе		Форма контроля
			теорет. часы	практ. часы	
1 день (5 ак.ч.)					
1.	**Раздел I. Введение в профессию продавца**	**1**	**1**	**0**	
1.1.	Тема 1.1. Знакомство с профессией продавца	1	1	0	Устный опрос
2.	**Раздел II. Содержание профессии продавца**	**8**	**2,5**	**5,5**	
2.1.	Тема 2.1. Актуальное содержание профессии продавца	1	1	0	Устный опрос
2.2.	Тема 2.2. Продажа продовольственных и непродовольственных товаров	3	0,5	2,5	Итоги практической работы
2 день (5 ак.ч.)					
2.3.	Тема 2.3. Работа на контрольно-кассовой и компьютерной технике при расчетах с покупателями	4	1	3	Итоги практической работы
3.	**Раздел III. Подведение итогов**	**1**	**0,5**	**0,5**	
3.1.	Тема 3.1. Итоговое занятие	1	0,5	0,5	Мини-отчет
ИТОГО:		**10**	**4**	**6**	

* 1 академический час в очной форме с применением дистанционных технологий = 30 минут

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ
«Продавец»

Раздел 1. Введение в профессию продавца (1 час).

Тема 1.1. Знакомство с профессией продавца (1 час).

История профессии продавца, актуальная распространенность профессии в РФ и в Самарской области, роль и востребованность профессии в настоящее время.

Экскурсия (реальная или виртуальная) на предприятие.

Родственные профессии. Связь профессии с перспективными профессиями по Атласу профессий.

Базовые общеобразовательные предметы.

Базовые специальности по образованию профессии продавца.

Возможности получения профессионального образования по профессии в ГБПОУ «ГКП» и в других организациях профобразования Самарской области.

Форма занятия: лекционное.

Презентация «Знакомство с профессией продавца», виртуальная экскурсия в магазин «Пятерочка».

Раздел II. Содержание профессии продавца (8 часов).

Тема 2.1. Актуальное содержание профессии продавца (1 час).

Область профессиональной деятельности продавца

Описание профессии: основные функции и виды деятельности продавца, типичные трудовые действия; средства и инструменты труда; факторы психофизиологической напряженности; требования к профессионально важным качествам, способностям, знаниям; медицинские противопоказания к профессии; другие характеристики труда.

Понятийный аппарат специалиста. Базовые документы.

Кодекс этики и информация по технике безопасности.

Форма занятия: лекционное с презентацией.

Презентация: «Профессия продавец сегодня: актуальность и востребованность»

Тема 2.2. Продажа продовольственных и непродовольственных товаров (3 часа).

Приемка товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов. Соблюдение санитарно-гигиенических требований к условиям и срокам хранения товаров. Подготовка, размещение товаров в торговом зале и выкладка с применением основ мерчандайзинга. Эксплуатация торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов. Консультирование о потребительских свойствах товаров, обслуживание покупателей с применением норм деловой этики. Цифровые технологии при продаже товаров. Продажи на электронных площадках, торговых маркетплейсах.

Форма занятия: комбинированное (лекционное и практическое).

Практическая работа №1 «Правила торговли».

Краткое описание: преподаватель предоставляет обучающимся ссылку на Google Фото/Яндекс.Диск с набором из 15 фотографий реального торгового зала супермаркета (сделанных специально с нарушениями): товары с истекающим сроком годности (Yesterday's Fresh), выставленные на передний край полки, весовой товар (конфеты россыпью) без этикетки с указанием времени фасовки, бутылка пива рядом с детскими игрушками, акционный ценник («Желтый ценник»), перекрывающий дату переоценки, которая была месяц назад, упаковка молока со вздутием, товар, подлежащий обязательной маркировке «Честный знак», без DataMatrix-кода на видном месте и т.п. Обучающиеся создают документ Word «Лист нарушений», для каждой фотографии пишут: какое именно правило торговли нарушено (со ссылкой на правила магазина), кто несет ответственность

(кассир, мерчандайзер, администратор), формулировку отказа покупателю, если он уже принес этот товар на кассу, и отправляют документ личным сообщением в мессенджер преподавателя.

Тема 2.3. Работа на контрольно-кассовой и компьютерной технике при расчетах с покупателями (4 часа).

Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин и компьютерной техники с необходимым программным обеспечением для осуществления эквайринга. Операции по приему, учету, хранению, сохранности и выдаче денежных средств. Денежные расчеты с покупателями. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги. Кассовая отчетность, инкассация денежных средств. Оформление витрины и презентация товара в прикассовой зоне, акционные товары.

Форма занятия: комбинированное (лекционное и практическое).

Практическая работа № 2 «Операционный аудит».

Краткое описание: обучающиеся проводят анализ недостачи (Ситуация: при снятии Z-отчета в конце смены кассир обнаружил, что показания контрольной ленты (сумма продаж) и фактическая наличность в кассе не сходятся. Данные: Выручка по показаниям ККТ — 2 900 руб. Сдано наличными — 1 975 руб. Дополнительно: из кассы были выданы деньги под отчет на хозяйственные нужды (120 руб.) и возвращены чеки на сумму 12 руб.), предлагают алгоритм действий кассира при обнаружении расхождения между данными ККТ и фактической выручкой (кто должен быть уведомлен, какие документы заполняются), рассчитывают фактический остаток кассы с учетом выданных сумм и сравнивают с ожидаемым, результаты работы отправляют личным сообщением в мессенджер преподавателя.

Раздел III. Подведение итогов (1 час).

Тема 3.1. Итоговое занятие (1 час).

Представление итоговых работ обучающимися. Вопросы на уточнение от обучающихся по содержанию профессии и содержимого курса; дальнейшему профессиональному образованию и трудоустройству. Формулирование обучающимися отношения к содержанию курса и отношения к профессии.

Информирование о возможностях дальнейшей работы в АИС «Трудовые ресурсы. Самарская область»: предоставление отзывов, построение индивидуальной образовательно-профессиональной траектории.

Форма занятия: комбинированное (лекционное и практическое).

Практическая работа № 3 «Мини-отчет о профессиональных действиях продавца».

Краткое описание: обучающиеся составляют мини-отчеты по трудовым действиям продавца, формулируют свое отношение к содержанию курса и профессии, направляют отчет преподавателю в личные сообщения мессенджера.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ и ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Специализированные помещения: кабинет «Организация и технология розничной торговли»

2. Перечень образовательного программного обеспечения: платформа Сферум, Макс

3. Перечень мультимедиа-разработок: презентации «Знакомство с профессией продавца», «Актуальное содержание профессии продавец», «Продажа продовольственных и непродовольственных товаров», «Работа на контрольно-кассовой и компьютерной технике при расчетах с покупателями», виртуальная экскурсия – посещение магазина «Пятерочка»

4. Перечень демонстраций: «Принципы мерчандайзинга», «Правила торгового обслуживания», «Требования к обслуживающему персоналу», «Охрана труда на предприятиях розничной торговли», «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям розничной торговли», образцы упаковки и тары: виды потребительской и транспортной тары, примеры маркировки; макет торгового зала: с зонированием (зона выкладки, кассовая зона, проходы), макеты витрин: примеры оформления витрин для разных товарных групп (продукты, косметика, бытовая химия)

5. Перечень дидактических материалов: скан-образ бумажного «Журнала кассира-операциониста» (форма КМ-4), документ «Лист нарушений»

6. Перечень практических работ:
Практическая работа №1 «Правила торговли»
Практическая работа №2 «Операционный аудит»
Практическая работа №3 «Мини-отчет о профессиональных действиях продавца».

7. Перечень необходимого оборудования:
- для преподавателя: персональный с доступом в сеть Интернет, камера, микрофон, мессенджер.

Список литературы

1. Стивенс, Н. Д. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя / Н. Д. Стивенс. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2023. — Текст : непосредственный.
2. Торговый бизнес в России: правовое обеспечение: Справочник. — М. : Маркетинг, 2024. — Текст : непосредственный.
3. Шнаппадор, Р. А. Практика продаж: Справочное пособие по всем ситуациям в быте. / Р. А. Шнаппадор. — М. : АО "Интерэксперт", 2021. — Текст : непосредственный.

Нормативные документы

1. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024 г. N 518 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец".

Электронные ресурсы

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 28.12.2025, с изм. от 17.02.2026) "О защите прав потребителей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2026). — Текст : электронный // www/consultant.ru : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения: 19.08.2026).

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ АВТОРОВ- СОСТАВИТЕЛЕЙ

Фамилия Имя Отчество	Буянова Мария Александровна
Контактный телефон	89277370729
E-mail	svu_gk_poo_phv@63.edu.ru

Фамилия Имя Отчество	Данилова Наталья Юрьевна
Контактный телефон	89277073367
E-mail	nat-danil@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Курс знакомит обучающихся с профессией продавца, позволяет им узнать об особенностях профессии, ее значимости и ценности, а также о требованиях, предъявляемых к специалистам данной профессиональной сферы.

На практических занятиях обучающиеся получат возможность заполнить лист нарушений правил торговли, проанализировать расхождение между данными кассовой техники и фактической выручкой, рассчитать фактический остаток кассы.

Образование по профессии продавца можно получить в колледже/ техникуме на базе 9/11 классов.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА
программы практико-ориентированного курса предпрофильной подготовки

Наименование организации	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Губернский колледж города Похвистнево»
Наименование программы	Продавец
Авторы программы, должность	Буянова Мария Александровна, преподаватель, Данилова Наталья Юрьевна, зам. директора по УПР
Наличие у автора профессионального образования/проф.переподготовки по профессии, на которую направлена программа предпрофильной подготовки	Буянова Мария Александровна – товаровед продовольственных товаров
Наименование и автор программы, на базе которой создана новая программа (при наличии)	
Наименование базовой профессии по труду	Продавец
Код и наименование базовой профессии/ специальности/ направления подготовки по перечням профессий/ специальностей/ направлений подготовки профессионального образования	38.01.02 Продавец 38.02.08 Торговое дело
Уровень профобразования для базовой профессии программы (СПО, СПО/ВО, ВО)	СПО
Форма организации (очная /очная с применением дистанционных технологий/комбинированная)	Очная с применением дистанционных технологий
Специализированная (только для лиц с ОВЗ и инвалидов)	Нет
Общее количество страниц программы	11

Таблица допустимых нарушений здоровья обучающихся по нозологическим группам

Прохождение программы не противопоказано для обучающихся (пометить все допустимые нозологические группы знаком «+», допустимые нарушения указать):

№	Нозологические группы	«+»	Допустимые нарушения
1.	Нарушения слуха (глухота, слабослышание, приобретенная глухота)	+	Слабослышание корригируемое
2.	Нарушения зрения (слепота, слабовидение)	+	Слабовидение корригируемое
3.	Нарушения речи (дизартрия, алалия, афазия, ринолалия)		
4.	Нарушения опорно-двигательного аппарата (верхние конечности, нижние конечности, сочетанное нарушение верхних и нижних конечностей)	+	Нарушения нижних конечностей
5.	Нарушения интеллектуального развития (стойкое необратимое нарушение интеллектуального развития)		
6.	Задержка психического развития (замедление психического развития, стойкая незрелость эмоционально-волевой сферы, интеллектуальная недостаточность)		
7.	Нарушения поведения и общения (аутизм)		
8.	Другое	+	Соматические заболевания

В данном документе пронумеровано,
прошнуровано, заверено подписью
и скреплено печатью

18 (восемнадцать листов)

Директор
ГБПОУ «ГКП» _____ В.Г.Иванов