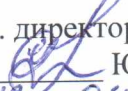
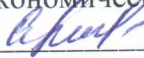


Кировское областное государственное
профессиональное образовательное бюджетное учреждение
«Вятский колледж профессиональных технологий, управления и сервиса»

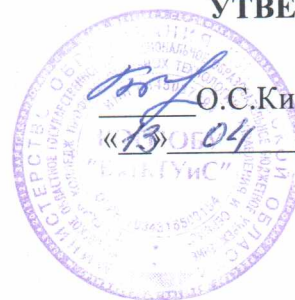
Согласовано

Зам. директора по УПР

Ю.В. Бушкова
«13» 04 2022г.

Рассмотрено

на заседании ПЦК
экономических дисциплин

Т.В. Сергеева
Протокол № 07 от «01» 03 2022г.

УТВЕРЖДАЮ



Директор
О.С.Кирилловых
«13» 04 2022г.

П О Л О Ж Е Н И Е

**«О конкурсе профессионального мастерства среди обучающихся
по профессиям: «Продавец продовольственных товаров»,
«Продавец непродовольственных товаров»**

КОГПОБУ «ВЯТКТИУС»

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Настоящее Положение определяет цели и задачи и порядок проведения конкурса профессионального мастерства среди обучающихся по профессиям: «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров» (далее - Конкурс).

1.2. Настоящее Положение разработано в соответствии с планом работы колледжа на 2021-2022 учебный год.

1.3. Организатором конкурса является ПЦК экономических дисциплин.

1.4 Дата проведения конкурса: 12.05.2022 года в 13-00.

Место проведения: кабинет № 31 КОГПОБУ «ВятКТУиС».

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОНКУРСА

2.1. Конкурс проводится в целях: определения качества профессиональной подготовки обучающихся, повышения престижа рабочей профессии, повышения общественной значимости торгового работника.

2.2. Задачами конкурса являются:

- формирование творческого подхода обучающихся к освоению профессии;
- повышение значимости и престижа рабочей профессии;
- создание условий для профессионального роста;
- формирование мотивации профессионального самосовершенствования.

3. УЧАСТНИКИ КОНКУРСА

Участниками профессионального конкурса являются обучающиеся второго курса группы 24-т специальность 38.02.05. Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

4. ОРГАНИЗАТОРЫ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА

4.1 Руководство, подготовка и проведение Конкурса осуществляется организационным комитетом.

Организационный комитет:

Председатель - Кирилловых О.С.;

Члены организационного комитета:

- Бушкова Ю.В., зам. директора по УПР;
- Сергеева Т.В., заведующий ресурсно-методическим центром;
- Попова М.В., мастер производственного обучения.

4.2 Для оценки конкурсных материалов создается жюри конкурса.

5. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА

К участию в конкурсе допускаются обучающиеся, имеющие: действующую медицинскую книжку, профессиональную одежду, технологическую карту – алгоритм потребительской консультации, выполненное задание заочных этапов.

***Жеребьевка участников конкурса проводится в 12 -30
в кабинете № 31 председателем жюри.***

Этапы конкурса:

I Этап. «Визитная карточка»

Каждый участник конкурса должен подготовить - презентацию, фильм, устное сообщение и др. варианты по теме: «Почему я выбрал профессию продавец?».

Участники конкурса должны публично продемонстрировать визитную карточку.

Регламент выступления конкурсанта до 3 минут.

Критерии оценивания представлены в оценочном листом (приложение 1).

II Этап. Обслуживание покупателей на POS-терминале

Участник конкурса самостоятельно выполняет практическое задание по обслуживанию покупателя на POS-терминале методом из корзины в корзину.

Оценку выполненного задания осуществляет жюри Конкурса в соответствии с оценочным листом (приложение 2).

III Этап. Потребительская консультация

Участник конкурса дает покупателю потребительскую консультацию по алгоритму на товар, который выпал по жребью.

Время для выполнения задания – 5 минут;

Оценку выполненного задания осуществляет жюри Конкурса в соответствии с оценочным листом (приложение 3).

IV Этап. Взвешивание товара.

Участник конкурса самостоятельно выполняет следующее задания:

1. Подготовить весы Штрих-Принт к работе.
2. Провести взвешивание товара с тарой:

Наименование товара	Код на клавиатуре быстрого доступа	Цена за 1 кг.
Конфеты « _____ »	5	225-00

Оценку выполненного задания осуществляет жюри Конкурса в соответствии с оценочным листом (приложение 4).

V Этап. Упаковка подарка.

Конкурсант заранее оформляет подарок в соответствии с темами для оформления подарка настоящего положения.

Перечень тем для оформления подарка:

- «75-летие Победы в Великой Отечественной войне»
- «Новый год»
- «8 Марта»
- «День Защитника Отечества»
- «День рождения»
- «День семьи, любви и верности - День Петра́ и Феврóнии» (08 июля в РФ отмечается с 2008г.).

На конкурсе участник представляет жюри оформленный подарок, делает устную презентацию упакованного подарка.

Время для устной презентация – 2 минуты.
Оценку выполненного задания осуществляет жюри Конкурса в соответствии с оценочным листом (приложение 5).

6. ИТОГИ КОНКУРСА

6.1 Победитель и призёры Конкурса определяются по наибольшему количеству баллов за выполнение конкурсных заданий. Победитель и призёры Конкурса награждаются дипломами. Всем участникам конкурса выдаются сертификаты.

Критерии оценивания I этапа - визитная карточка

№ п/п	Критерии	Баллы
1.	Творческий подход: оригинальность, новизна, выдумка, собственный стиль.	1-3
2.	Содержательность.	1-3
3.	Время ответа 3 минуты.	1
	Итого	7 баллов

Критерии оценивания II этапа - обслуживания покупателей на POS-терминале методом из корзины в корзину, соблюдая порядок расчета

№ п/п	Критерии	Баллы
1.	Задание выполнено быстро.	1 балл
2.	Обучающийся рассматривает маркировку товара, называет наименование и стоимость.	1 балл
3.	Обучающийся проводит покупки с помощью сканера или по свободной цене.	1 балл
4.	Обучающийся предлагает сопутствующие товары.	1 балл
5.	Обучающийся определяет общую стоимость товара, называет покупателю причитающуюся с него сумму.	1 балл
6.	Обучающийся принимает от покупателя деньги, проверяет их на платежеспособность.	1 балл
7.	Обучающийся кладет деньги на видное место.	1 балл
8.	Обучающийся называет сумму сдачи.	1 балл
9.	Обучающийся выдает сдачу вместе с чеком.	1 балл
10.	Обучающийся говорит: «Спасибо за покупку».	1 балл
	Итого	10 баллов

Критерии оценивания III этапа конкурса – потребительская консультация

№ п/п	Критерии	Баллы
1.	Приветствие покупателя.	1
2.	Предложение товара с полным его наименованием.	1
3.	Полное наименование производителя.	1
4.	Потребительские свойства товара на основе пищевой ценности и химического состава продовольственного товара (информация о здоровом питании, современных направлениях питания или ЗОЖ) или отметить положительные стороны непродовольственного товара, гигиенические показатели.	1-3
5.	Рекомендации к применению с сопутствующими товарами.	1
6.	Качественная характеристика с выводом (сорт, внешний вид).	1
7.	Дата выработки → срок хранения → конечный срок реализации с анализом на сегодняшний день для продовольственных товаров и для туалетного мыла.	1
8.	Правила ухода за товаром и правила обмена непродовольственных товаров.	1
9.	Позитивное приглашение к покупке с озвучением массы / объема / размера, цены за консультируемый товар.	1
10.	Завершение процесса обслуживания.	1
11.	Мимика, жесты, речь.	1
12.	Время ответа 3 минуты.	1
	Итого	14 баллов

Алгоритм потребительской консультации на продовольственный товар

согласно ГОСТ Р 51305 – 2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.

- Приветствие покупателя.
- Предложение товара с полным его наименованием (название товара, вида товара согласно его товароведной характеристике).
- Полное наименование производителя, представление товарного бренда (товарной марки) - *информации об изготовителях.*
- Потребительские свойства товара на основе пищевой ценности и химического состава (*предоставление покупателям при необходимости достаточной и достоверной информации о продаваемых товарах, обеспечивающей возможность их правильного выбора.*)
- Рекомендации к применению с сопутствующими товарами - *информации об области применения.*
- Качественная характеристика товара (*проверка качества продовольственных товаров по органолептическим показателям (внешнему виду, цвету и запаху) при отпуске покупателям.*)
- Дата выработки → срок хранения → конечный срок реализации с анализом на сегодняшний день (*соблюдение условий реализации и сроков годности товаров в соответствии с маркировкой на упаковке.*)
- Правила обмена товара.
- Позитивное приглашение к покупке с озвучением массы, цены за консультируемый товар.
- Завершение процесса обслуживания.
(МИМИКА, ЖЕСТЫ, РЕЧЬ!!!)

Алгоритм потребительской консультации на непродовольственный товар согласно ГОСТ Р 51305 – 2009 Услуги торговли.

Требования к персоналу

- Приветствие покупателя.
- Предложение товара с полным наименованием, названием производителя – компании и местом её нахождения - *знание ассортимента продаваемых товаров, информации об изготовителях (брендах).*
- Отметить положительные стороны товара - *знание потребительских свойств на основе сырьевого состава, правил по уходу за изделием.*
- Рекомендации к применению с сопутствующими товарами - *знание назначения продаваемых товаров, предоставление покупателям при необходимости достаточной и достоверной информации о продаваемых товарах, обеспечивающей возможность их правильного выбора, рекомендации сопутствующих товаров.*
- Качественная характеристика товара - *осуществление контроля их качества, осуществление при отпуске покупателям проверки качества товаров доступными методами в соответствии с инструкциями по эксплуатации, проверка комплектности и количественных характеристик продаваемых товаров, проверка исправности и комплектности продаваемых товаров.*

- Дата выработки → срок хранения → конечный срок реализации с анализом на сегодняшний день (для парфюмерно-косметических товаров и бытовой химии).
- Правила ухода за товаром - *предоставление покупателям при необходимости достаточной и достоверной информации о продаваемых товарах, обеспечивающей возможность их правильного выбора.*
- Правила обмена товара - *взаимодействие с покупателями по вопросам возврата товаров.*
- Позитивное приглашение к покупке с озвучением единиц измерения и цены за консультируемый товар.
- Завершение процесса обслуживания.
(МИМИКА, ЖЕСТЫ, РЕЧЬ!!!).

Приложение № 4

Критерии оценивания IV этапа – взвешивание товара

№ п/п	Критерии	Баллы
1.	Задание выполнено быстро.	1 балл
2.	Соблюдение правил техники безопасности. Обучающийся проверяет визуально вилку, шнур, розетку.	1 балл
3.	Обучающийся включает весы в сеть, тумблер.	1 балл
4.	Обучающийся взвешивает и корректирует тару.	1 балл
5.	Обучающийся находит цену товара на клавиатуре быстрого доступа.	1 балл
6.	Обучающийся определяет чистый вес товар, наклеивает этикетку.	1 балл
7.	Обучающийся называет стоимость товара, говорит спасибо за покупку.	1 балл
8.	Обучающийся обнуляет тару.	1 балл
	Итого	8 баллов

Приложение № 5

Критерии оценивания V этапа – упаковки подарка

№ п/п	Критерии	Баллы
1	Творческий подход: оригинальность, новизну, выдумку, собственный стиль.	1-3
2	Художественное оформление с учётом современных направлений, продуманной цветовой гаммы, гармоничность цвета и декоративных элементов.	1-3
3	В устной презентации отражено: <ul style="list-style-type: none"> • приветствие, • предложение подарка, • для кого предназначен подарок, • почему выбран данный способ оформления. • мимика, жесты, речь. 	1-5
4	Время устной презентации – 2 минуты.	1
	Итого	12 баллов