

Утверждаю  
Директор ГБПОУ ЗКА  
\_\_\_\_\_ Г.Я.Надыргулов  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.03. Организация и технология розничной торговли**

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по профессии среднего профессионального образования (далее СПО) 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, укрупненной группы профессий 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Зауральский колледж агроинженерии.

Разработчики:

Галиакберова Разиля Нагимовна — преподаватель первой квалификационной категории.

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 5
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## ОП.03. Организация и технология розничной торговли

### 1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Программа учебной дисциплины может быть использована при подготовке рабочих кадров по программам профессионального обучения, переподготовки, повышения квалификации по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12965 Контролер-кассир, 12721 Кассир торгового зала.

### 1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих:

Учебная дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

### 1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен знать:**

- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;
- виды розничной торговой сети и их характеристику;
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;
- особенности технологических планировок организаций торговли;
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;
- основы товароснабжения в торговле;
- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;
- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- требования к обслуживающему персоналу;
- нормативную документацию по защите прав потребителей.

Освоение учебной дисциплины должно способствовать формированию следующих **компетенций:**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку

на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.

#### 1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося **72** часа, в том числе:
  - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **48** часов;
  - самостоятельной работы обучающегося **24** часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	72
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	48
в том числе:	
лабораторные работы	12
практические занятия	*
контрольные работы	*
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	*
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	24
в том числе:	
<i>Итоговая аттестация в форме (указать) <u>зачет</u></i>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1.</b> Розничная торговая сеть		18	
<b>Тема 1.1.</b> Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала	2	2
	1. Виды услуг торговли. Общие требования к услугам торговли. Требования безопасности услуг торговли. Методы оценки и контроля качества услуг торговли		
	Лабораторные работы	*	
	Практические занятия 1. Решение профессиональных задач «Услуги торговли» 2. Анализ услуг, оказываемых магазинами	2	
	Контрольные работы	*	
	Самостоятельная работа обучающихся Научно — технический прогресс в розничной торговле	2	
<b>Тема 1.2</b> Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала	4	2
	1. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Торговые сети и основные принципы		
	2. Виды розничной торговой сети. Типизация и специализация розничной торговой сети		
	3. Особенности технологических планировок предприятий торговли		2
	Лабораторные работы: 1. Решение профессиональных задач «Классификация предприятий торговли»; 2. Решение профессиональных задач «Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам»; 3. Решение профессиональных задач «Эффективность использования торговой площади магазина».	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка сообщений по теме «Дистанционный способ реализации товаров». Решение профессиональных задач.	2	

<b>Раздел 2. Содержание торгово- технологического</b>		30		
<b>Тема 2.1 Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле</b>	Содержание учебного материала		4	2
	1	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Методы изучения покупательского спроса. Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база.		
	2.	Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами,		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия 1. Определение критериев конкурентоспособности товаров на основе покупательского спроса.		2	
	Контрольные работы		*	
Самостоятельная работа обучающихся				
<b>Тема 2.2. Основы товароснабжения в торговле</b>	Содержание учебного материала		2	2
	1	Товародвижение: звенность, формы. Товароснабжение. Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставки товаров. Товарные запасы. Норматив товарных запасов.		
	Лабораторные работы Решение профессиональных задач «Приемка товаров» Товаросопроводительные документы		2	
	Контрольные работы		*	
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка сообщений- по теме « Особые формы продажи товаров: продажа товаров в кредит, комиссионная торговля»		2	
<b>Тема 2.3 Тара и тарные операции в магазине.</b>	Содержание учебного материала		2	
	1	Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.		2
	Лабораторные работы		*	

	Практические занятия	*	
	Контрольные работы	*	
	Самостоятельная работа обучающихся. Решение профессиональных задач - Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов.	2	
<b>Тема 2.4. Торгово-технологический процесс</b>	Содержание учебного материала	16	
	1. Нормативно-правовая база приемки товаров. Технология приемки товаров Сопроводительные документы .		2
	2. Условия и правила размещения товаров на хранение. Особенности хранения отдельных видов товаров. Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.		2
	3. Размещение товаров в торговом зале. Выкладка отдельных видов товаров		2
	4. Инструменты мерчендайзинга. Правила эффективного запаса. Эффективное расположение и выкладка.		2
	5. Эффективная организация торгового пространства. Особенности и принципы организации торгового пространства магазинов различной специализации. Принципы композиции.		2
	6. Мерчендайзинг товаров продовольственной группы. Мерчендайзинг товаров непродовольственной группы. Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов. Особенности выкладки товаров для разных целевых групп.		2
	7. Способы выделения различных видов товаров с помощью экспозиции, РО8-материалов, нестандартных и нетрадиционных решений. Коммуникационные возможности в современных сетях и торговых центрах.		2
	8. Методы продажи товаров Экономическая и социальная эффективность различных методов		2
	9. Обслуживание покупателей Приветствие посетителей магазина. Развитие беседы. Общение с покупателем в ходе выбора покупки. Работа с вопросами, сомнениям и возражениями покупателя. Помощь в выборе товара. Завершение покупки.		2
Лабораторные работы	*		
Контрольные работы	*		
Самостоятельная работа обучающихся. 1. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. 2. Критерии конкурентоспособности товара.	2		



<b>Тема 2.5 Требования к обслуживающему персоналу</b>	Содержание учебного материала		2
	1	Общие требования к персоналу Требования к должностям профессиям обслуживающего персонала Требования к должностям профессиям административного персонала	2
	Лабораторные работы		*
	Практические занятия		*
	Контрольные работы		*
Всего:			60

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Технология розничной торговли».

Оборудование учебного кабинета:

комплект учебно - методической документации;

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

наглядные пособия

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и выходом в

Интернет; мультимедиапроектор.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основные источники:

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
2. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421);
3. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;
4. ГОСТ Р 51773-2011. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 771-ст.;
5. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N115, (П-6);
9. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N115, (П-7);
10. Технология розничной торговли: Учебное пособие для начального профессионального образования (под ред. Братина Л.А.) Изд. 1-е/ 3-е, стереотип. - М.: Академия, 2006. -128 с.- 18ВМ: 5-7695-1674-7, 5-7695-3352-8
11. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.-288с. 18ВМ: 978-5-91131-624-2, 978-5-394-00407-0

Дополнительные источники:

1. Дашков, Л.П., Памбухчиянц, В.К. Организация труда работников торговли. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2010 г.- 240 с. - 18ВМ 978-5-394-00827-6;
2. Козюлина, Н.С. Продавец, контролер-кассир. - М.: Дашков и К, 2007 г. - 396 с.-18ВМ 5-91131-293-Х;
3. Памбухчиянц, О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров. - М.: Дашков и К, 2008 г.- 316 с. - 18ВМ 978-5-91131-623-5;
4. Ферни, Дж. Принципы розничной торговли . - М.: Олимп-Бизнес, 2008 г. -

416 С.-18ВМ 978-5-9693-0060-6;

5.Фридман, Гарри Дж. Нет, спасибо, я просто смотрю. Как посетителя превратить в покупателя. -М.: Олимп-Бизнес, 2008 г. - 272 с. - 18ВМ 978-5-9693-0123-8

Журналы

«Современная торговля», «Мерчендайзинг», «Торговое оборудование»

Интернет-ресурсы

#### **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Контроль и оценка** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
1	2
<b>Умения:</b>	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Практические занятия
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
<b>Знания:</b>	
услуги розничной торговли, их классификацию и качество	Тестирование
виды розничной торговой сети и их характеристику	Тестирование и практическая работа
типизацию и специализацию розничной торговой сети	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
особенности технологических планировок организаций торговли	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
основы товароснабжения в торговле	Практические работа
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
правила торгового обслуживания и торговли товарами	Тестирование и практическая работа
требования к обслуживающему персоналу	Тестирование
нормативную документацию по защите прав потребителей	Тестирование