

Департамент образования и науки Тюменской области
ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03. Организация и технология розничной торговли

Профессия 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли составлена в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013 г. №723.

Разработчик:
Сабаганова Динара Рамазановна, преподаватель ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

Рассмотрено на заседании ЦК
Протокол № 1 от «28» 08 2022г.
Председатель ЦК Осипенко

Утверждаю:
Зам.директора по УПР
ГАПОУ ТО
«Ишимский многопрофильный техникум»
Осипенко /Н.В. Осипенко/
« 31 » 08 2022г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.3 Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли является частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования №723 с учетом требований ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.

1.2. Место предмета в структуре образовательной программы СПО: Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли относится к обязательной части общепрофессионального цикла программы среднего профессионального образования на базе основного общего образования с получением среднего общего образования с учетом требований ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

1.3. Результаты освоения учебной дисциплины:

Освоение содержания предмета ОП.03. Организация и технология розничной торговли обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов:

Умения:

- 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.

Знания:

- 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;
- технология 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.

В результате изучения учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли обучающийся должен освоить следующие компетенции:

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.

ПК1.1.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 2.3.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.

Освоение содержания учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов реализации программы воспитания:

ЛР 2) Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций;

ЛР 4) Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»;

ЛР 10) Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой;

ЛР 13) Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности;

ЛР 14) Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка	90
Самостоятельная работа	30
Обязательная учебная нагрузка	60
в том числе:	
теоретическое обучение	30
практические занятия	30
<i>Самостоятельная работа</i>	30
Промежуточная аттестация проводится в форме – экзамена (2 семестр)	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся		Объем часов	Осваиваемые элементы компетенций	Код ЛР реализации программы воспитания
1	2		3	4	
Раздел 1. Организация и технология розничной торговли					
Тема 1.1. Розничная торговля	Содержание учебного материала	Уровень освоения	2		
	1. Розничная торговля.	2	1	ОК 1., ОК 2., ПК 2.1., ПК 3.3.	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2.Торгово-технологический процесс в розничной торговле	2	1	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.2., ПК 2.1.	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	Подготовка сообщения «Органы контроля и управления в торговле нашего региона».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14
Тема 1.2. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала	Уровень освоения	3		
	1. Виды розничной торговой сети.	2	1	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.3	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2. Виды и классификация торговых зданий и сооружений.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.2., ПК 3.4	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Практические занятия:		4		
	Практическое занятие 1 Изучение видов, типов розничных торговых предприятий.	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 3.2	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 2 Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале.	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2	ЛР 13, ЛР 14
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	Конспектирование п.3. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу. Обзор материалов Интернет-сайта по теме «Современный рынок стрит-ритейла». Оформление презентации «Виды розничной торговой сети».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14
Тема-1.3. Маркетинг и менеджмент в торговле	Содержание учебного материала	Уровень освоения	6		
	1. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.2., ПК 3.3	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2. Реклама в торговле.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.3	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	3. Менеджмент в торговле.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.2	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10

	Практические занятия:		4		
	Практическое занятие 3 «Изучение покупательского спроса».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 4 «Рекламно-информационная работа в магазине».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3	ЛР 13, ЛР 14
Тема 1.4. Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия	Содержание учебного материала	Уровень освоения	4		
	1.Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1., ПК 2.1	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2.Технология товародвижения.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Практические занятия:		4		
	Практическое занятие 5 «Технология товароснабжения розничных торговых предприятий».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.1	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 6 «Перевозки грузов автомобильным транспортом».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 3.3	ЛР 13, ЛР 14
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	Составить таблицу «Особенности снабжения предприятий оптовой и розничной торговли».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14
	Содержание учебного материала	Уровень освоения	4		
Тема 1.5. Тара и тарные операции в торговле.	1. Понятие и функции тары.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.1	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2. Требования к качеству тары.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.3	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Практические занятия:		4		
	Практическое занятие 7 «Изучение видов тары, применяемых в торговле».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 3.3	ЛР 13, ЛР 14
	Практические занятия 8 «Организация оборота тары в торговле».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.1	ЛР 13, ЛР 14
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	Оформление в рабочей тетради образцов разных видов тары с их кратким описанием. «Виды тары используемой в торговле».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14
	Содержание учебного материала	Уровень освоения	4		
	1. Организация приемки товаров в магазине.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 3.3	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
Тема 1.6. Технология приемки товаров в магазине	2. Приемка товаров по качеству.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.1	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Практические занятия:		4		

	Практическое занятие 9 «Оформление сопроводительных документов по приемке товаров».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.1.,	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 10 «Приемка товаров по качеству».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.1.	ЛР 13, ЛР 14
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	Составление конспекта «Особенности приемки импортных товаров».	3	4	ОК 2., ОК 4	
Тема 1.7. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки товаров в торговом зале.	Содержание учебного материала	Уровень освоения	3		
	1. Технология хранения товаров.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1., ПК 1.2	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2. Технология предварительной подготовки товаров к продаже.	2	1	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.2	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Практические занятия:		6		
	Практическое занятие 11 «Организация выкладки товаров в торговом зале».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 12 «Технология хранения товаров в магазине».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 13 «Технология предварительной подготовки товаров к продаже».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2	ЛР 13, ЛР 14
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	Составление таблицы «Условия и сроки хранения продовольственных товаров». Подготовка сообщения «Использование скидок - уменьшение потерь магазина».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14
Тема 1.8. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей	Содержание учебного материала	Уровень освоения	4		
	1. Торговое обслуживание.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.3	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	2. Основные правила работы предприятий розничной торговли.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.3., ПК 3.4	ЛР 2, ЛР 4, ЛР 10
	Практические занятия:		2		
	Практическое занятие 14 «Изучение основных правил розничной торговли».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3., ПК 3.2., ПК 3.4	ЛР 13, ЛР 14
	Практическое занятие 15 «Дистанционные методы продажи товаров»	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3., ПК 3.2., ПК 3.4	ЛР 13, ЛР 14
	Самостоятельная работа обучающихся		6		
	1. Подготовка сообщения «Психология розничных продаж»	3	3	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14

	2.Подготовка к практическому занятию.	3	3	ОК 4., ОК 5., ОК 6.	ЛР 13, ЛР 14
<i>Итоговый контроль в форме экзамена</i>					
<i>Всего:</i>			60		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета общеобразовательных дисциплин

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебный комплект пособий и нормативной документации.
- структурно-логические схемы;
- набор презентаций;
- учебно-методический комплект.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиа проектор;
- интерактивная доска.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень используемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники (печатные издания):

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 24.04.2020 N 144-ФЗ.
2. Шириков А. Я так и знал! Розничная торговля и Теория ограничений: Практическое руководство / Голдратт Э., Эшколи А., Шириков А. - М.:Альпина Паблишер, 2018. - 168 с.:
3. Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / А.А. Колесников - Мн.:РИПО, 2016. - 287 с.
4. Инновации в торговой деятельности: российский и зарубежный опыт / Авдейчикова Е.В., Трубицина С.П., Бургат В.В. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 302 с.

Дополнительные источники (электронные издания):

5. База данных информационной системы «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru/>.
6. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» <http://нэб.рф/>.
7. Университетская информационная система «РОССИЯ» <http://uisrussia.msu.ru/>.

4. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

<i>Содержание обучения (разделы программы)</i>	<i>Характеристика основных видов деятельности обучающихся (на уровне учебных действий)</i>	<i>Формы и методы оценки</i>
Розничная торговля.	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.	Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий
Розничная торговая сеть.	Распознавать виды розничной торговой сети и их характеристику. Знать типизацию и специализацию розничной торговой сети.	Практические занятия 1,2.
Маркетинг и менеджмент в торговле.	Знать особенности технологических плановок организаций торговли, основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.	Практические занятия 3,4.
Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.	Знать основы товароснабжения в торговле.	Практические занятия 5,6.
Тара и тарные операции в торговле.	Знать основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота.	Практические занятия 7,8.
Технология приемки товаров в магазине.	Применять технологию приемки, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки,	Практические занятия 9,10.
Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки товаров в торговом зале.	Применять правила торгового обслуживания и торговли товарами.	Практические занятия 11,12,13.
Технология продажи товаров и обслуживание покупателей.	Устанавливать требования к обслуживающему персоналу, нормативную документацию по защите прав потребителей.	Практические занятия 14,15.