

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.06. Организация и технология розничной торговли  
Профессия 17353 Продавец продовольственных товаров**

**2023 г.**

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров на основании требований Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС выпуск 51, раздел «Торговля и питание», параграф 35 Продавец продовольственных товаров 3 разряда) с учетом Профессионального стандарта по профессии Специалист по предоставлению парикмахерских услуг (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 25 декабря 2014 г. N 1134н).

Разработчик:

Шорохова Елена Валерьевна – преподаватель высшей категории ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум».

Рассмотрено на заседании ЦК  
Протокол № 1 от « 12 » июня 2023 г.  
Председатель ЦК Е.Б. Гусева /Е.Б. Гусева/

Утверждаю:  
зам. директора по УПР ГАПОУ ТО  
«Ишимский многопрофильный техникум»  
Н.В. Осипенко /Н.В. Осипенко/  
« 12 » 06 2023 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОП.06. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

### **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли является частью основной профессиональной образовательной программы обучения групп социально-профессиональной адаптации по профессиям: 17353 Продавец продовольственных товаров.

### **1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Программа учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли является частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы обучения групп социально-профессиональной адаптации по профессиям: 17353 Продавец продовольственных товаров.

### **1.3. Цели и планируемые результаты учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли – требования к результатам освоения 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 обучающиеся должны **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;
- 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 освоения учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли обучающийся должен освоить общие компетенции:**

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

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

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

**В результате освоения учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли обучающийся должен освоить профессиональные компетенции:**

- ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
- ПК 1.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
- ПК 1.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
- ПК 1.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
- ПК 1.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
- ПК 1.7. Изучать спрос покупателей.
- ПК 1.10. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**  
максимальной учебной нагрузки студента 78 часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 78 часа.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОП.06. Организация и технология розничной торговли**

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

<b>Вид учебной работы</b>	<b><i>Объем часов</i></b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>78</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>78</b>
в том числе:	
теоретические занятия	30
практические занятия	48
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.06. Организация и технология розничной торговли

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Осваиваемые компетенции
1	2	3	4	
Раздел 1. Организация розничной торговли.		20		
Тема 1.1. Розничная торговая сеть.	Содержание учебного материала.	4	2	ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Розничная торговля. Органы управления и контроля в торговле. Понятие и функции розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Классификация предприятий торговли.			
	Практическая работа 1	6	3	
	Ознакомление с классификацией предприятий торговли, составление схемы. Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам.			
Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина.	Содержание учебного материала.	2	2	ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Материально-техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования магазинов.			
	Практическая работа 2	2	3	
	Расчет эффективности использования торговой площади под установку оборудования и под выкладку. Изучение планировок магазинов.			
Тема 1.3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле.	Содержание учебного материала.	2	2	ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса. Формирование товарного ассортимента в странах с развитой рыночной экономикой.			
	Практическая работа 3	4	3	
	Определение критерия конкурентоспособности товара.			
Раздел 2.Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.		32		
Тема 2.1. Основы товароснабжения в торговле.	Содержание учебного материала.	4	2	ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Организация закупки товаров.			
	Практическая работа 4	4	3	
	Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия. Составление заявки на завоз товаров.			
Тема 2.2. Технология	Содержание учебного материала.			ПК 1.1-1.4, ПК

<b>приемки товаров.</b>	Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству и качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.	4	2	1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	<b>Практическая работа 5</b>			
	Ознакомление с сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров.	4	3	
<b>Тема 2.3. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров.</b>	<b>Содержание учебного материала.</b>			ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, актируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка.	4	2	
	<b>Практическая работа 6</b>			
	Оформление ценников на оприходованные товары. Оформление гарантийных талонов, товарных ценников Изучение прав потребителей при обнаружении в товаре недостатков, составление заявлений, претензий	12	3	
<b>Раздел 3. Тара и тарные операции.</b>		<b>10</b>		
<b>Тема 3.1. Тара и упаковка. Тарооборот.</b>	<b>Содержание учебного материала.</b>			ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	4	2	
	<b>Практическая работа 7</b>			
	Изучение видов тары, составление схемы классификации тары	6	2	
<b>Раздел 4. Технология продажи товаров.</b>		<b>14</b>		
<b>Тема 4.1. Организация и методы продажи товаров.</b>	<b>Содержание учебного материала.</b>			ПК 1.1-1.4, ПК 1.6 -1.10, ОК 1, ОК 2, ОК 3
	Формы и этапы продажи товаров. Правила розничной торговли. Методы продажи. Организация расчетов с покупателями. Предоставление покупателям дополнительных торговых услуг. Основные правила работы магазинов. Закон РФ «О защите прав потребителей».	4	2	
	<b>Практическая работа 8</b>			
	Изучение правил упаковки товаров. Решение различных торговых ситуаций, возникающих в торговой деятельности.	10	3	
<b>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</b>		<b>2</b>		
<b>ИТОГО</b>		<b>78</b>		



### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.06. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

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

Реализация программы дисциплины предполагает наличие кабинета «Организации и технологии розничной торговли»

##### **Оборудование, мебель, инвентарь.**

Оборудование:

Мультимедийный проектор;

Экран.

Мебель:

- классная доска;
- стол преподавателя;
- кресло преподавателя;
- стол для компьютера;
- ученические столы;
- ученические стулья;
- шкаф для хранения раздаточного материала;
- шкаф для хранения учебно-планирующей документации.

Инвентарь:

- огнетушитель;
- аптечка;
- жалюзи (оконные).

##### **Инструменты и принадлежности.**

Комплект канцелярских принадлежностей.

##### **Технические средства обучения.**

Компьютер AMD Athlon x2/4400+/1;

Монитор Samsung 720 N;

Интерактивная доска;

калькуляторы;

электронно-обучающие программы;

электронный словарь терминов.

##### **Учебно-наглядные пособия.**

Альбомы:

- первичных документов по темам

Комплект образцов заполненных документов;

- комплект бланков по предпринимательству
- комплект бланков по непроизводственным товарам;
- комплект форм бухгалтерской отчетности;

##### **Техническая документация.**

Комплексно методическое обеспечение предметов:

- конспекты
- тесты
- практикумы

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

**Основные источники: литература (Проверка в прошлом году была, были замечания, т.к. набор 2022 года, значит и источники должны быть изданы не ранее чем за 5 лет):**

1. Брагин Л.А. Технология розничной торговли: учебное пособие для нач. проф. образования. – 4-е изд. – М.: Издательский центр «Академия», 2012г.
2. Муравина И.В. Основы товароведения - М.: Издательский центр «Академия», 2014г.

3. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролёр - кассир». – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2010г.

**Дополнительные источники:**

1. Денисова И.Н. Организация и технология коммерческой деятельности: в рисунках, схемах, таблицах: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012г.
2. Отскочная З.В. Организация и технология торговли (3-е изд., стер.) учеб. пособие – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 92с.
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли, учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер – кассир», – 6 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкова и К», 2012. – 284С.
4. Новикова А.М. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. для нач. проф.образования. – М.: ПрофОбрИздат, 2016г.
5. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: учебное пособие для нач. проф. Образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2015г.
6. Дашков Л.Н., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учеб. для вузов. – М.: Маркетинг, 2016г.
7. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация/ под ред. Л.А. Брагина. Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2016г.

**Федеральные законы и нормативные документы:**

1. ГОСТ Р 51304 -99 Услуги розничной торговли. Общие требования
2. ГОСТ Р 51074-97. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.
3. ГОСТ Р 51087-97 Табачные изделия. Информация для потребителя.
4. ГОСТ Р 51121-97. Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования.
5. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 17.12.1999 ФЗ-212
6. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» от 14.07.2001 ФЗ-134 (с изменениями и дополнениями).
7. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» / 30.03.1999 ФЗ-52
8. Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.98г № 55
9. Правила продажи алкогольной продукции. Постановление Правительства РФ от 19.08.96г № 987
10. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Постановление Правительства РФ от 06.06.98г № 596
11. Правила продажи по образцам. Постановление правительства РФ №918 ОТ 06.09.99
12. Правила торговли: Сборник нормативных документов. – Новосибирск: Сиб. унив. Издательство, 2010 – 64с. – (Кодексы и законы России).

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.06. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Знает:</b>	
услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
виды розничной торговой сети и их характеристику	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
типизацию и специализацию розничной торговой сети	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
особенности технологических планировок организаций торговли	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
основы товароснабжения в торговле	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
правила торгового обслуживания и торговли товарами	Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
требования к обслуживающему персоналу	Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
нормативную документацию по защите прав потребителей	Текущий контроль в форме тестирования, беседы, опроса, дискуссии, рефератов, сообщений. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
<b>Умеет:</b>	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме выполнения кейс-задач, разноуровневых заданий и задач. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме выполнения кейс-задач, разноуровневых заданий и задач. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета

применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	Предварительный контроль в форме тестирования. Текущий контроль в форме выполнения кейс-задач, разноуровневых заданий и задач. Итоговый контроль в форме дифференцированного зачета
--	---

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у студентов уровень сформированности и развития профессиональных и общих компетенций, в соответствии с ФГОС.

<b>Результаты (освоенные региональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1.	Осуществляет приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.2.	Осуществляет подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.3.	Обслуживает покупателей, консультирует их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.4.	Соблюдает условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.5.	Осуществляет эксплуатацию торгово-технологического оборудования.	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.6.	Осуществляет контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.10	Проверяет качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	Кейс-задание Разноуровневые задачи и задания Тесты
ПК 1.11	Оформляет документы по кассовым операциям	Заполнение первичных кассовых документов

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрирует интерес к будущей профессии	Наблюдение, беседа, анкетирование.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Выбирает и применяет методы и способы решения профессиональных задач в области обслуживания покупателей, размещения и выкладки товаров в торговом зале	Кейс-задачи Контрольная работа Тестирование Деловая игра
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Воспроизводит самоанализ результатов собственной работы; - демонстрирует ответственность за результаты своего труда.	Диагностические задания: опросы, практические работы, тестирование. Реферат, доклад, сообщение