

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


2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли составлена в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02. Продавец, контролер-кассир утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02.08.2013 г. №723

Разработчик:

Менщикова Наталья Викторовна преподаватель ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

Рассмотрено на заседании ЦК
Протокол № 1 от « 31 » августа 2021г.
Председатель ЦК 

Утверждаю:
Зам. директора по УПР
ГАПОУ Тюменской области
«Ишимский многопрофильный техникум»
 /Н.В. Осипенко/
« 31 » августа 2021г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10

1. Паспорт программы учебной дисциплины

ОП. 03. Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**.

Программа учебной дисциплины может быть использована: в дополнительном профессиональном образовании при организации повышения квалификации и переподготовки по профессиям «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров», «Кассир торгового зала» на базе среднего общего и основного общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины – 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 характеристики;
- 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.

Умения и знания по учебной дисциплине «Организация и технология розничной торговли» необходимы для дальнейшего формирования **профессиональных компетенций:**

Продажа непродовольственных товаров:

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 1.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Продаж продовольственных товаров:

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 2.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

Работа на контрольно – кассовой технике и расчеты с покупателями:

ПК 3.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно- кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

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.

ПК 3.5. Осуществлять контроль сохранности товарно – материальных ценностей.

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

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.

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **60** часов.

Самостоятельная работа 30 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	90
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	60
в том числе:	
теоретические занятия	30
практические занятия	30
Самостоятельная работа	30
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Код ЛР реализации программы воспитания
1	2	3	4	5
ОП. 03 Организация и технология розничной торговли.		60		
Раздел 1. Организация розничной торговли.		16		
Тема 1.1. Розничная торговая сеть.	Содержание учебного материала.	2	2	ЛР 13, 14, 15
	Розничная торговля. Органы управления и контроля в торговле. Понятие и функции розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети.			
	Практическая работа №1. «Розничная торговая сеть».	1	3	ЛР 13, 14, 15
	Классификация предприятий торговли. Ознакомление с классификацией предприятий торговли. Составление схемы.			
	Практическая работа №2. «Установление вида и типа предприятий торговли по идентификационным признакам».	1	3	
	Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам. Для рассмотрения берутся отдельные предприятия с. Седельниково.			
Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина.	Содержание учебного материала.	4	2	ЛР 13, 14, 15
	Материально-техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования магазинов.			
	Практическая работа №3. «Устройство и планировка торгового зала магазина».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	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.	4	2	ЛР 13, 14, 15
	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 №4. «Формирование ассортимента товаров в розничной торговле».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Конкурентоспособность товара. Определение критерия конкурентоспособности товара.			
	Самостоятельная работа	6		
Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса.		8		
Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности и	Содержание учебного материала.	4	2	ЛР 13, 14, 15

менеджмента в торговле.	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Основные понятия и задачи торгового менеджмента. Функции торгового менеджмента. Основные теории и концепции менеджмента. Реклама: понятие, виды, назначение. Правовые основы рекламной деятельности. Виды покупательского спроса и методы его изучения.			
	Практическая работа №5. Решение профессиональных задач по теме «Маркетинговые исследования товаров».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Маркетинговый анализ товара по плану, предложенному преподавателем. Составление анкеты по изучению покупательского спроса.			
	Практическая работа №6. Упражнения по изучению покупательского спроса.	2	3	
	Изучение спроса на продовольственный и непродовольственный товар. Анализ анкетирования. Составление рекламы товара и рекламных ценников.			
	Самостоятельная работа	6		
Раздел 3.Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.		26		
Тема 3.1. Основы товароснабжения в торговле.	Содержание учебного материала.			ЛР 13, 14, 15
	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.	4	2	
	Практическая работа №7. «Разработка графика завоза товаров».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров. Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия.			
	Практическая работа №8. «Составление заявки на завоз товаров».	2	3	
	Составление заявки на завоз товаров. Произвести расчет заявки.			
Тема 3.2. Технология приемки товаров.	Содержание учебного материала.			ЛР 13, 14, 15
	Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству. Особенности приемки. Порядок составления актов. Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.	4	2	
	Практическая работа №9. «Документальное оформление приемки товаров».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Упражнения по приемке товаров. Ознакомление с сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров.			
	Практическая работа №10. «Документальное оформление расхождений при приемке товаров».	2	3	
	Документальное оформление расхождений при приемке товаров. Оформление акта по расхождению при приемке товара.			
Тема 3.3. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров.	Содержание учебного материала.			ЛР 13, 14, 15
	Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, активируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка. Фасовка товаров.	4	2	
	Практическая работа №11. «Заполнение товарной книги».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Заполнение товарной книги, используя данные предлагаемые преподавателем.			
	Практическая работа №12. «Подготовка к продаже основных групп товаров».			

	Подготовка к продаже основных групп товаров с соблюдением основных требований к размещению и выкладке товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров. Ознакомление с документам, подтверждающими безопасность товаров. Используя образцы товаров отдельных групп, провести и описать порядок подготовки товара к продаже, опираясь на правила подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Оформление ценников на оприходованные товары.	2	3	
	Практическая работа №13. «Документальное оформление товарных потерь».	2	3	
	Документальное оформление товарных потерь. Влияние условий и правил хранения товаров на сохранность качества. Ознакомление со способами укладки товаров на хранение. Оформление акта «О порче, бое, ломе товаров» на товары, уцененные или пришедшие в негодность.			
	Самостоятельная работа			
Раздел 4. Тара и тарные операции.		4		
Тема 4.1. Тара и упаковка. Тарооборот.	Содержание учебного материала.	2	2	ЛР 13, 14, 15
	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.			
	Практическая работа №14. «Составление товарно-денежного отчета по таре».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков. Составление товарно-денежного отчета по таре.			
Самостоятельная работа		6		
Раздел 5. Технология продажи товаров.		6		
Тема 5.1. Организация и методы продажи товаров.	Содержание учебного материала.	2	2	ЛР 13, 14, 15
	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».			
	Практическая работа №15. «Упаковка товаров».	2	3	ЛР 13, 14, 15
	Технология продажи отдельных продовольственных товаров. Используя правила упаковки товаров. Упаковка товаров.			
	Практическая работа №16. «Решение ситуационных задач по защите прав потребителей».	1	3	
	Решение различных торговых ситуаций, возникающих в торговой деятельности.			
	Практическая работа №17. «Решение ситуационных задач по соблюдению правил техники безопасности».	1	3	
	На примерах различных производственных ситуаций объяснить правила соблюдения техники безопасности и правила оказания первой доврачебной помощи, если в ней возникла необходимость.			
Самостоятельная работа		6		
Всего		60		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета **«Организация и технология розничной торговли»**.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- образцы упаковок продовольственных и непродовольственных товаров;
- наглядные пособия;
- комплект бланков документов учета кассовых операций.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, DVD, мультимедийный проектор, экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 15 декабря 2008 года.
2. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 428 с.
3. 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 «Дашков и К», 2016– 284 с.

Законодательные акты:

Конституция Российской Федерации.

Закон Российской Федерации № 2300-1 о защите прав потребителей;

Кодекс Российской Федерации Об административных правонарушениях» от 12.2001 N 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) (ст. 14.5 КоАП РФ);

Правила продажи отдельных видов товаров.

ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по количеству № П-6»

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по качеству № П-7»

Закон о рекламе.

Дополнительные источники:

Памбухчиянц О.В. Организация и технология розничной торговли: Учебник для студентов средних специальных заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2014. – 450 с.

Журналы: «Российская торговля», «Современная торговля» и др.

Должностные инструкции в торговле. Справочник для руководителя и кадровика. – М.: «А-Приор». 2009. – 188с.

Памбухчиянц Г.Г. Пособие для продавца, М.: Экономика, 1987.

Ануфпиев Н.В., Федосеев А.А. Технология работы магазина: учебник для коп.проф.-техн. уч.-щ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1983. – 240 с.

Интернет-ресурсы:

<http://www.znaytovar.ru>

<http://www.commodity.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения практических работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий – реферативных работ, докладов.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
умения:	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов. При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2».
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов. При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2».
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов. При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2».
знания:	
услуги розничной торговли, их классификация и качество	Текущий контроль: письменный опрос, тестирование, выполнение докладов.
виды розничной торговой сети, их характеристика	При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно».
типизацию и специализацию розничной торговой сети	Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».
особенности технологических планировок организаций торговли	Текущий контроль: письменный опрос, экспертная оценка выполнения заданий самостоятельной работы.
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Текущий контроль: экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы, устный опрос. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».
основы товароснабжения в торговле	Текущий контроль: устный опрос, тестирование. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос –

	«4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно».
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».
технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка	Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».
правила торгового обслуживания и торговли товарами	Текущий контроль: устный опрос, тестирование. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно».
требования к обслуживающему персоналу	Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».
нормативная документация по защите прав потребителей	Текущий контроль: экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы, устный опрос. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».

Результаты реализации программы воспитания	Формы и методы контроля и оценки
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	Проведение устной беседы. Выполнение практических заданий 1-17
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	Проведение устной беседы. Выполнение практических заданий 1-17

профессиональную жизнестойкость	
ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	Проведение устной беседы. Выполнение практических заданий 1-17