

**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**

**2020 г.**

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

Разработчик:

Семина Елена Александровна, преподаватель ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

Рассмотрено на заседании ЦК

Протокол № 1 от «28» 08 2020г.

Председатель ЦК Семина Е.А. Каликина Н.А./

Утверждаю:

Зам.директора по УПР

ГАПОУ Тюменской области

«Ишимский многопрофильный техникум»

Осипенко Н.В. /Н.В. Осипенко/

«28» 08 2020г.

## ***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.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

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

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

### **1.2. Место учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

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. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:**

В результате освоения 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 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;
- 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 предмета 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 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

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

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

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.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДМЕТА

### 2.1. Объем предмета и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка	90
Самостоятельная работа ( <i>не более 20%</i> )	30
Обязательная учебная нагрузка	60
в том числе:	
теоретическое обучение	30
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	30
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
<i>Самостоятельная работа (только для рабочих программ)</i>	
<b>Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена</b>	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся		Объем часов	Осваиваемые элементы компетенций
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., ОК 3. ПК 2.1., ПК 3.3.
	2.Торгово-технологический процесс в розничной торговле	2	1	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.2., ПК 2.1.
	Самостоятельная работа обучающихся		4	
	Подготовка сообщения «Органы контроля и управления в торговле нашего региона».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.
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
	2. Виды и классификация торговых зданий и сооружений.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.2., ПК 3.4
	Практические занятия:		4	
	Практическое занятие 1 Изучение видов, типов розничных торговых предприятий.	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 3.2
	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
	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.
	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
2. Реклама в торговле.		2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.3
3. Менеджмент в торговле.		2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.2
Практические занятия:			4	
Практическое занятие 3 «Изучение покупательского спроса».		3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3
Практическое занятие 4 «Рекламно-информационная работа в магазине».		3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3
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
	2.Технология товародвижения.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1
	Практические занятия:		4	

	Практическое занятие 5 «Технология товароснабжения розничных торговых предприятий».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.1
	Практическое занятие 6 «Перевозки грузов автомобильным транспортом».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 3.3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	
	Составить таблицу «Особенности снабжения предприятий оптовой и розничной торговли».	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.
<b>Тема 1.5. Тара и тарные операции в торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>4</b>	
	1. Понятие и функции тары.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.1
	2. Требования к качеству тары.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 3.3
	<b>Практические занятия:</b>		<b>4</b>	
	Практическое занятие 7 «Изучение видов тары, применяемых в торговле».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 3.3
	Практические занятия 8 «Организация оборота тары в торговле».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	
	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.
<b>Тема 1.6. Технология приемки товаров в магазине</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>4</b>	
	1. Организация приемки товаров в магазине.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 3.3
	2. Приемка товаров по качеству.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.1
	<b>Практические занятия:</b>		<b>4</b>	
	Практическое занятие 9 «Оформление сопроводительных документов по приемке товаров».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.1.,
	Практическое занятие 10 «Приемка товаров по качеству».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.1.
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	
	Составление конспекта «Особенности приемки импортных товаров».	3	4	ОК 2., ОК 4
<b>Тема 1.7. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки товаров в торговом зале.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>3</b>	
	1. Технология хранения товаров.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.1., ПК 1.2
	2. Технология предварительной подготовки товаров к продаже.	2	1	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 1.2
	<b>Практические занятия:</b>		<b>6</b>	
	Практическое занятие 11 «Организация выкладки товаров в торговом зале».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2
	Практическое занятие 12 «Технология хранения товаров в магазине».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2
	Практическое занятие 13 «Технология предварительной подготовки товаров к продаже».	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 1.2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	
	Составление таблицы «Условия и сроки хранения продовольственных товаров». Подготовка сообщения	3	4	ОК 4., ОК 5., ОК 6.



	«Использование скидок - уменьшение потерь магазина».			
<b>Тема 1.8. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>4</b>	
	1. Торговое обслуживание.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.3
	2. Основные правила работы предприятий розничной торговли.	2	2	ОК 1., ОК 2., ОК 3. ПК 2.3., ПК 3.4
	<b>Практические занятия:</b>		<b>2</b>	
	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
	Практическое занятие 15 «Дистанционные методы продажи товаров»	3	2	ОК 2., ОК 4., ОК 5. ПК 2.3., ПК 3.2., ПК 3.4
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>6</b>	
	1. Подготовка сообщения «Психология розничных продаж»	3	3	ОК 4., ОК 5., ОК 6.
	2. Подготовка к практическому занятию.	3	3	ОК 4., ОК 5., ОК 6.
<b>Итоговый контроль в форме экзамена</b>				
<b>Всего:</b>			<b>60</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

#### **3.1. Материально-техническое обеспечение**

Реализация программы учебной дисциплины ОП.03. Организация и технология розничной торговли требует наличие 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 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», 2018. – 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», 2018. – 284 с.

###### **Дополнительные источники (печатные изделия):**

4. Кубейн Н.Р. Как стать великим продавцом. М., Эксмо, 2016 г.

###### **Дополнительные источники (электронные издания):**

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

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины		
-услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	владеет услугами розничной торговли, их классификацией и качеством	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-виды розничной торговой сети и их характеристику;	Знает виды розничной торговой сети и их характеристику	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Определяет типизацию и специализацию розничной торговой сети	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-особенности технологических планировок организаций торговли;	Демонстрирует особенности технологических планировок организации торговли	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Владеет основами маркетинговой деятельностью и менеджментом в торговле	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-основы товароснабжения в торговле;	Владеет основами товароснабжения в торговле	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 3,4.
-основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	Знает основные виды тары и тароматериалы, особенности товарооборота.	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Демонстрирует технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Демонстрирует правила торгового обслуживания и торговли товарами	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-требования к обслуживающему персоналу;	Знает требования к обслуживающему персоналу	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
-нормативную документацию по защите прав потребителей.	Апеллирует нормативной документацией по защите прав потребителей	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 5,6.

Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины		
- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Устанавливает вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 1,2.
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	определяет критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 3,4.
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	применяют правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Наблюдение за выполнением практических работ. Проведение устной беседы. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий. Практическое занятие 5,6.

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	Анализирует рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с	Исполняет воинскую обязанность, в том числе с применением полученных	Наблюдение за выполнением практических работ.

применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	профессиональных знаний (для юношей).	Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	Устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам. Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	Применять технологию приемки, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки, товаров	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Распознавать виды розничной торговой сети и их характеристику. Знать типизацию и специализацию розничной торговой сети.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	Знать особенности технологических планировок организаций торговли, основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	Устанавливать требования к обслуживающему персоналу, нормативную документацию по защите прав потребителей	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.	Применять правила торгового обслуживания и торговли товарами.	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертное оценивание выполненных тестовых заданий.