

Министерство образования и науки Калужской области  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Калужской области «Людиновский индустриальный техникум»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих  
38.01. 02 Продавец, контролер – кассир

2018 г

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе примерной программы ОП.03 Организация и технология розничной торговли, рекомендованной Экспертным советом по среднему профессиональному образованию при Министерстве образования и науки Калужской области протокол № 3 от 08.06.2012 г и Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки квалифицированных рабочих, служащих профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление

СОГЛАСОВАНО

Заведующая по учебной работе

\_\_\_\_\_ О.Е.Селиверстова

«УТВЕРЖДАЮ»

Заместитель директора по УПР

\_\_\_\_\_ Т.П. Киселева

Рекомендована цикловой комиссией профессиональных дисциплин сферы обслуживания

Протокол №  1  от «  31  »  08  2018 г.

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ Л.В.Хмельницкая

Разработчик:

Воронкова А. А., преподаватель спецдисциплин

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	4
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	6
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	11
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	12

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 «Организация и технология розничной торговли»**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины - является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли может быть использована в профессиональной подготовке по профессиям социально-экономического профиля.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, профессиональной подготовке и повышении квалификации работников торговли.

## **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих:**

Учебная дисциплина ОП.03 Организация и технология розничной торговли входит в общепрофессиональный учебный цикл.

## **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам 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;
- 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

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен освоить следующие общие компетенции (ОК) и профессиональные компетенции (ПК):**

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из целей, 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 2.3 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 дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося **48 часов**, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **32 часа**;

самостоятельной работы обучающегося **16 часов**.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>48</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>32</b>
в том числе:	
лабораторные занятия	-
практические занятия	<b>10</b>
контрольные работы	-
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>16</b>
в том числе:	
Проработка конспектов занятий, учебной литературы, конспектирование, ответы на вопросы, подготовка к практическим работам.	<b>8</b>
Подготовка докладов, сообщений.	<b>8</b>
Итоговая аттестация в форме <b>дифференцированного зачета</b>	<b>2</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся.	Объем часов	Уровень освоения
<b>Раздел 1. Розничная торговая сеть</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1. Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Организационно-правовые формы предприятий. Классификация предприятий розничной торговой сети.		1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, подготовка докладов на тему: «Организационно-правовые формы предприятий»	<b>1</b>	
<b>Тема 1.2.</b> Типизация и специализация розничной торговой сети. Особенности технологических планировок организаций торговли.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	2
	1. Типизация и специализация розничной торговой сети. Виды предприятий розничной торговли. Характеристика предприятий розничной торговли. Характеристика форм и видов интеграции торговых предприятий. Особенности технологических планировок организаций торговли. Требования к планировке и помещениям магазина. Виды торгово-технологического оборудования. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели использования торговой площади.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, проработка нормативной документации (ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли)	<b>1</b>	
<b>Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>		<b>9</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Основы маркетинговой деятельности в торговле. Методы изучения покупательского спроса. Конкурентоспособность товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1. Основы маркетинговой деятельности в торговле. Методы изучения покупательского спроса. Конкурентоспособность товара. Методы изучения и виды покупательского спроса. Критерии конкурентоспособности товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях.		3
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	
1. Разработка анкеты для изучения покупательского спроса.			

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, подготовка к практическому занятию.	<b>2</b>	
<b>Тема 2.2.</b> Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Рекламные средства и их характеристика.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	2
	1. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Основы маркетинга. Позиционирование товара. Группы потребителей. Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара. Рекламные средства и их характеристика. Классификация рекламных средств. Современные виды рекламы. Значение индустрии торговой рекламы.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта.	<b>1</b>	
<b>Раздел 3. Менеджмент в торговле.</b>		<b>3</b>	
<b>Тема 3.1.</b> Менеджмент в торговле.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	2
	1. Принципы и функции менеджмента в торговле. Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией. Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, подготовка докладов «Общие функции управления», «Информация, используемая в процессе управления».	<b>1</b>	
<b>Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях.</b>		<b>18</b>	
<b>Тема 4.1.</b> Основы товароснабжения в торговле. Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	2
	1. Основы товароснабжения в торговле. Договор поставки товара. Методы товароснабжения магазинов. Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, подготовка докладов на темы: «Роль и назначение тары в торгово-технологическом процессе», «Порядок и сроки приемки тары», «Безопасные приемы труда при вскрытии тары», «Организация вывоза тары», «Формы и методы товароснабжения. Централизованная доставка товаров».	<b>1</b>	
<b>Тема 4.2.</b> Технология приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	3
	1. Технология приемки товаров по количеству и качеству. Приемка импортных товаров. Технология хранения товаров. Товарные потери. Технология		



		подготовки товаров к продаже. Правила оформления ценников на реализуемые товары.		
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	
	1.	Составление договора купли-продажи.	2	
	2.	Ознакомление с документами, регламентирующими приемку товаров по количеству и качеству.	2	
	3.	Решение задач по товарным потерям на предприятии.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, подготовка докладов на темы «Особенности приемки товаров поступивших в закрытой, открытой таре, без тары», «Товарные потери», «Условия и режим хранения товаров в магазине».		<b>4</b>	
<b>Тема 4.3.</b> Технология размещения и выкладки товаров. Мерчандайзинг, его направления и характеристики.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	2
	1.	Технология размещения и выкладки товаров. Особенности и значение организации выкладки и размещения товаров. Мерчандайзинг, его направления и характеристики.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, подготовка докладов на темы «Основные требования, предъявляемые к размещению товаров в торговом зале», «Особенности размещения товаров в магазине самообслуживания», «Требования к выкладке товаров в таре-оборудовании».		<b>1</b>	
<b>Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами.</b>			<b>10</b>	
<b>Тема 5.1.</b> Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения. Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>2</b>	
	1.	Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли. Должностные инструкции.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспекта, проработка нормативной документации (Особенности и правила продажи отдельных видов товаров в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 55; ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу)		<b>1</b>	

Тема 5.2. Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров.	<b>Содержание учебного материала</b>		2	
	1.	Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров.		
	<b>Практическое занятие</b>		2	
	1.	Решение торговых ситуаций, связанных с правилами продажи товаров.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторение материала, подготовка к зачету.		3	
		<b>Дифференцированный зачет</b>	2	
		<b>Всего</b>	<b>48</b>	

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

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

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

«Организация и технология розничной торговли»

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.
- комплект учебно-наглядных пособий
- плакаты.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением.
- мультимедийная оборудование,
- интерактивная доска.

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

##### **Основные источники:**

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. Утвержден постановлением Госстандарта России от 11.08.99 № 242 – ст.
2. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли. Общие требования. Утвержден постановлением Госстандарта России от 11.08.99 №244-ст.
3. Закон РФ от 07.02.92 № 2300-1 «Закон о защите прав потребителей».
4. Инструкция «О порядке приемки продукции продовольственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров ССР от 25.04.66 №П – 7 (с изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража при Совете министров СССР от 29.12.73 №81, от 14.11.74 № 98).
5. СанПиН 2.3.4.021 – 94. Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли. Утверждены постановлением Госкомсанэпиднадзора России от 30.12.94 №14.
6. Абоимова Н. Э. Организация и технология розничной торговли. М.: ИЦ «Академия», 2013.-256 с.

##### **Дополнительные источники:**

1. Брагина Л. А. Технология розничной торговли. М.: ИЦ «Академия», 2004.-128 с.

##### **Интернет – ресурсы:**

1. Информационный портал Знайтовар.ru. Форма доступа <http://www.znaytovar.ru/>
2. Электронная энциклопедия. ГОСТ. Всё от А до Я. Главный общественный сайт о товарах. Форма доступа: <http://tovaroved.clan.su/>

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Контроль и оценка** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, устного и письменного опроса, а также выполнения обучающимися самостоятельной работы.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы текущего контроля и оценки результатов обучения
<p>Освоенные умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;</li> <li>- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;</li> <li>- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка выполнения и защиты практической работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</p>
<p>Усвоенные знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- услуг розничной торговли, их классификацию и качество;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- видов розничной торговой сети и их характеристику;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- типизации и специализации розничной торговой сети;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- особенностей технологических планировок организаций торговли;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- основ товароснабжения в торговле;</li> </ul>	<p>Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме</p>

	дифференцированного зачета
- основных виды тары и тароматериалов, особенностей тарооборота;	Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета
- технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета
- правил торгового обслуживания и торговли товарами;	Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета
- требований к обслуживающему персоналу;	Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета
- нормативной документации по защите прав потребителей	Оценка устного и письменного опроса Оценка результатов самостоятельной работы Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета