

Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение Иркутской области  
«Чунский многопрофильный техникум»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГБПОУ ЧМТ  
\_\_\_\_\_ В.М. Васильева  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ г.

**ПРОГРАММА  
ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ, СЛУЖАЩИХ**

учебной дисциплины

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

по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Срок обучения: 2г.10мес.  
Форма обучения: очная

р.п. Чунский  
2019 г.

Программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли (далее – Программа) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Чунский многопрофильный техникум»

Разработчик:

Сулова Н.Ф. преподаватель учебных дисциплин и междисциплинарных курсов по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир первой квалификационной категории

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**
- 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**
- 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**
- 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

## 1.1. Область применения Программы

Программа учебной дисциплины Организация и технология розничной торговли является частью основной профессиональной образовательной программы, разработана в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир, входящей в укрупнённую группу 38.00.00 Экономика и управление.

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров, контролер-кассир.

## 1.2. Цели и задачи Программы – требования к результатам освоения:

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.

### **1.3. Количество часов на освоение Программы:**

максимальной учебной нагрузки студента - **60** часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающихся - **34** часа  
из них практических работ -**16** часов;  
внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся - **26** часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Результатом освоения Программы является

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
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.	Способность 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
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

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

#### 3.1. Тематический план

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	
1	2				
ПК.2.7	Раздел 1. Организация розничной торговли	24	14	6	10
ПК.1.1; ПК.1.2; ПК.2.1; ПК.2.3; ПК.3.2-3.4	Раздел 2. Организация торгово-технологического процесса в торговле	36	20	10	16
	<b>Всего:</b>	<b>60</b>	<b>34</b>	<b>16</b>	<b>26</b>

### 3.2. Содержание Программы

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, внеаудиторная самостоятельная работа студентов	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Организация розничной торговли</b>		<b>24</b>	
<b>Тема 1.1. Технология розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>17</b>	
	1 Розничная торговля. Сущность, задачи, формы торговли. Функции розничной торговли. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Организация торгово-технологического процесса в торговле. Органы управления и контроля в розничной торговле.	2	2
	2 Организация розничной торговой сети. Предприятия розничной торговли, их виды. Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Основные принципы размещения розничной торговой сети.	2	2
	<b>Практическое занятие</b>		
	1 Выявление форм розничной торговли, видов и типов розничных торговых предприятий. Экскурсия в магазины Подготовка отчета	2	2
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа</b>	4	
	1 «Формы розничной торговли, виды и типы розничных торговых предприятий» Экскурсия в магазины Подготовка отчета		
	<b>Содержание учебного материала</b>		
	3 Организация розничной торговой сети. Оформление интерьера магазина. Устройство и технология планировки розничной торговой сети. Основные требования к устройству и планировке магазинов. Современные способы планировки магазина: петля, боксовая, решетка Контрольная работа №1. Выполнения задания в тестовой форме.	2	
	<b>Практическое занятие</b>		
	2 Распознавание видов типов торговых организаций, видов планировок в торговых залах магазинов. Составление схем планировок в торговых залах магазинов. Решение торговых ситуаций по теме «Розничная торговля».	2	



	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа</b>			
	2	Исследование планировки торгового зала магазина. Экскурсия в магазины. Составить схему планировки торгового зала и маршрут движения покупателей. Подготовить	3	
		сообщение эффективности использования планировки торгового зала.		
<b>Тема 1.2. Маркетинг в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>7</b>	
	4	Организация маркетинговой деятельности в торговой сети. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Методы изучения покупательского спроса. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Методы стимулирования продажи товаров. Контрольная работа №2. Выполнения задания в тестовой форме.	2	2
	<b>Практическое занятие</b>			
	3	Составление анкеты для анализа покупательского спроса. Определение критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.	2	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа</b>			
	3	Составление анкет. Определения критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса в торговом предприятии.	3	
<b>Раздел 2. Организация торгово- технологического процесса в торговле</b>			<b>36</b>	
<b>Тема 2.1. Организация товароснабжения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>17</b>	
	5	Организация товароснабжения. Тара и тарные операции Основные требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. Источники товароснабжения. Формы товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины .Тара и тарные операции Назначение тары, ее виды, классификация. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров.	2	2
	<b>Практические занятия</b>			

	4	Ознакомление с нормативными документами. Составление заявки на завоз товара Оформление договора на поставку товаров	2	
	5	Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная) Оформление доверенности. Составление акта на расхождение по количеству и качеству	2	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа</b>			
	4.	Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров Подготовка реферата	3	
	5.	Выявление источников поступления товаров на местном уровне в торговые предприятия Экскурсия в магазин	2	

	6.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Подготовка реферата	3	
	7.	Порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству. Подготовка реферата	3	
<b>Тема 2.2. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.</b>	<b>Содержание учебного материала.</b>		<b>7</b>	
	6	Технология хранения, подготовки товаров к продаже размещения, выкладка товара: Организация хранения товаров в магазине. факторы, влияющие на качеств товаров при хранении. Подготовка товара к продаже. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине. Виды товарных потерь. Документальное оформление товарных потерь. Размещение и выкладка товара. Основные требования к размещению и выкладки товаров в торговом зале. Размещение и выкладка разных групп товаров. Контрольная работа №3 Выполнения задания в тестовой форме.	3	2
	<b>Практическое занятие</b>			
	6	Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «О бое, ломе, порчи», «Завес тары» Составление акта на расхождение по количеству и качеству.	2	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа</b>			
	8.	Составление акта на бой, лом, порчу. Выполнение практического задания.	1	
	9.	Анализ принципов размещения и выкладки товаров в торговом предприятии. Экскурсия в магазин. Подготовка сообщения	1	
	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	

<b>Тема 2.4. Технология продажи товара</b>	7	Организация продажи товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. Технология продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Качество торгового обслуживания, требования к обслуживающему персоналу Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Формы и методы продажи товаров. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи молочных товаров. Правила обмена и возврата товаров. Контрольная работа №4. Выполнения задания в тестовой форме.	3	2
	<b>Практические занятия</b>			
	7	Применение правила торгового обслуживания и правила торговли. Решение ситуаций. Правила продажи молочных товаров.	2	
	8	Применение статей административного права за нарушение правила торговли и правила торгового обслуживания. Выявление нарушений маркировки молочных товаров в соответствии с требованиями. Решение ситуаций с применением статей закона о защите прав потребителей.	2	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа</b>			

	10.	Выявление нарушений в торговых предприятиях при хранении и реализации товаров. Экскурсия в магазин. Подготовка сообщения	1	
	11.	Применение статей административного права за нарушение правил торговли. Решение ситуаций.	1	
	12.	Выполнение задания в тестовой форме	1	
	<b>Содержание учебного материала</b>			
	8	Промежуточная аттестация- дифференцированный зачет	2	
<b>Всего</b>			<b>60</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины обеспечивается наличием учебного кабинета Организация и технология розничной торговли.

Оборудование учебного кабинета: Организация и технология розничной торговли

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

**Технические средства обучения:** компьютер, мультимедийный проектор, программное обеспечение: Microsoft Office, MyTest.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация торговли, 1-е издание, учебник - М.: ИЦ Академия, 2018, <http://book.ru/>- электронная библиотека.
2. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг (СПО). Учебник — Москва: КноРус, 2019. — 252 с. <http://book.ru/>- электронная библиотека.
3. Белова Т.А., Данилин В.Н. Технология и организация производства продукции и услуг. Учебно пособие, КноРус, 2016, <http://book.ru/> - электронная библиотека
4. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Учебное пособие для СПО - М.: ИЦ Академия, 2015

Дополнительные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация торговли, 1-е издание, учебник - М.: ИЦ Академия, 2014
2. Отскочная З.В. Организация и технология торговли. Учебное пособие для СПО. – М.: ИЦ Академия, 2014
3. Неверова А.Н. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. Учебник для НПО по специальности "Продавец, контролер-кассир". - М.: Академия, 2015
4. Закон «О защите прав потребителей»

Интернет-ресурсы:

[http://revolution.allbest.ru/marketing/00145496\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/marketing/00145496_0.html)  
<http://www.biblioclub.ru/book/83582>

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Программа подготовки квалифицированных рабочих, служащих обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ППКРС. Внеаудиторная работа обучающихся сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение. Каждый обучающийся обеспечен доступом к электронной библиотечной системе, содержащей издания по основным изучаемым дисциплинам, междисциплинарным курсам, профессиональным модулям и сформированной по согласованию с правообладателями учебной и учебно-методической литературы. При этом обеспечена возможность осуществления одновременного индивидуального доступа к такой системе всех обучающихся.

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии 38.01.02 Продавец контролер-кассир среднего профессионального образования в соответствии с требованиями п.7.13 ФГОС обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, контрольных работ, оценки внеаудиторных самостоятельных работ.

Результаты (освоенные ПК)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ПК 1.1-1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2.-3.4	<b>Уметь:</b>	
	- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Оценка результатов практической работы № 1-2
	- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Оценка результатов практической работы № 3.
	- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	Оценка результатов практических работ № 7-8
	<b>Знать:</b>	
	- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Контрольная работа №4: выполнения заданий в тестовой форме.
	- виды розничной торговой сети и их характеристику;	Оценка результатов выполнения контрольной работы №: выполнения заданий в тестовой форме. Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №1.
	- типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Оценка результатов выполнения контрольной работы №1: выполнения заданий в тестовой форме.
- особенности технологических планировок организаций торговли;	Оценка результатов выполнения контрольной работы №1: выполнения заданий в тестовой	

		<p>форме.</p> <p>Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №2.</p>
	- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	<p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №2: выполнения заданий в тестовой форме</p> <p>Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №3.</p>
	- основы товароснабжения в торговле	<p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №3; выполнения заданий в тестовой форме.</p> <p>Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №4,5,6,7,8</p>
	- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	<p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №3; выполнения заданий в тестовой форме.</p> <p>Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №4</p>
	- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	<p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №3; выполнения заданий в тестовой форме. Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №7,8,9</p>
	- правила торгового обслуживания и торговли товарами	<p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №4; выполнения заданий в тестовой форме. Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №10,11</p>
	- требования к обслуживающему персоналу	<p>Оценка результатов выполнения контрольной работы №4; выполнения заданий в тестовой форме.</p>

	- нормативную документацию по защите прав потребителей	Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №10,11
--	--	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций, обеспечивающих их умения.

<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	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении учебно - практических работ.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи непродовольственных товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении учебно - практических работ.
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	Оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении учебно - практических работ.