

Приложение П.1
к ООП по профессии
38.01.02 Продавец, контролёр-кассир

ПРОГРАММА
ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ, СЛУЖАЩИХ
учебной дисциплины

ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Форма обучения: очная
Срок обучения: 2 года 9 мес.

р.п. Чунский
2023 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

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая 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.

Рабочая 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. Место дисциплины в структуре программы квалифицированных рабочих и служащих: в общепрофессиональный 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 студент 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 процессе освоения рабочей программы учебной дисциплины формируются **профессиональные компетенции**:

- 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
- 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.

В процессе освоения рабочей программы учебной дисциплины формируются **общие 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 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки студента – **51** час, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающихся - **34** часа
из них практических работ -**16** часов;
внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся - **17** 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)	51
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	34
в том числе:	
практические занятия	16
Внеаудиторная самостоятельная работа	17
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, внеаудиторная самостоятельная работа студентов	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Организация розничной торговли		20	
Тема 1.1. Технология розничной торговли	Содержание учебного материала	14	
	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
	Практическое занятие		
	1 Выявление форм розничной торговли, видов и типов розничных торговых предприятий. Экскурсия в магазины Подготовка отчета	2	2
	Внеаудиторная самостоятельная работа	2	
	1 «Формы розничной торговли, виды и типы розничных торговых предприятий» Экскурсия в магазины Подготовка отчета		
	Содержание учебного материала		
	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	
	Практическое занятие		

	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	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	2	Исследование планировки торгового зала магазина. Экскурсия в магазины. Составить схему планировки торгового зала и маршрут движения покупателей. Подготовить	2	

		сообщение об эффективности использования планировки торгового зала.		
Тема 1.2. Маркетинг в торговле	Содержание учебного материала		6	
	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
	Практическое занятие			
	3	Составление анкеты для анализа покупательского спроса. Определение критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	3	Составление анкет. Определение критериев конкурентоспособности на основе покупательского спроса в торговом предприятии.	2	
Раздел 2. Организация торгово- технологического процесса в торговле			31	
Тема 2.1.	Содержание учебного материала		12	

Организация товароснабжения	5	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
	Практические занятия			
	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	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	4.	Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров. Подготовка реферата	1	
5.	Выявление источников поступления товаров на местном уровне в торговые предприятия Экскурсия в магазин	1		

	6.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Подготовка реферата	2	
	7.	Порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству. Подготовка реферата	2	
Тема 2.2. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.	Содержание учебного материала.		7	
	6	Технология хранения, подготовки товаров к продаже размещения, выкладка товара: Организация хранения товаров в магазине, факторы влияющие на качество 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 выкладке товаров в торговом зале. Размещение и выкладка разных групп товаров. Контрольная работа №3 Выполнения задания в тестовой форме.	3	2
Практическое занятие				

	6	Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «О бое, ломе, порчи», «Завес тары» Составление акта на расхождение по количеству и качеству.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	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	
Тема 2.4. Технология продажи товара	Содержание учебного материала		12	
	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
	Практические занятия			
	7	Применение правила торгового обслуживания и правил торговли. Решение торговых ситуаций.	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 ФЗ «О защите прав потребителей».	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			

	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 торговых ситуаций.	1	
	12.	Выполнение задания в тестовой форме	1	
	Содержание учебного материала			
	8	Промежуточная аттестация- дифференцированный зачет	2	
Максимальная учебная нагрузка			51	

Обязательная аудиторная учебная нагрузка	34	
в том числе практические занятия	16	
Внеаудиторная самостоятельная работа	17	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

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

Оборудование учебного кабинета: Организация и технология розничной торговли

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

Технические средства обучения: компьютер, телевизор, программное обеспечение: Microsoft Office, MyTest.

3.2. 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. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Никифорова, Н.С. Прокофьева С.А. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. для нач. проф. образования / - М.: ИРПО; Издательский центр «Академия», 2009.

5. Закон «О защите прав потребителей» Интернет-ресурсы:
http://revolution.allbest.ru/marketing/00145496_0.html
<http://www.biblioclub.ru/book/83582>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь:	
- 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
Знать:	
- 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 форме Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №2.
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Оценка результатов выполнения контрольной работы №2: выполнения заданий в тестовой форме. Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы №3.

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