

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное  
учреждение Республики Крым

«Симферопольский колледж сферы обслуживания и дизайна»

Рассмотрено и утверждено  
на заседании педагогического совета  
Протокол №11 от «30» июня 2016г.

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГБПОУ РК  
"Симферопольский колледж  
сферы обслуживания и дизайна"  
О.Н.Розенкович  
«30» июня 2016 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

основной профессиональной образовательной программы

среднего профессионального образования

социально-экономического профиля

по профессии

**38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»**

Симферополь  
2016



## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	6
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	8
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	11
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	13

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **Организация и технология розничной торговли**

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

Рабочая программа учебной дисциплины является частью рабочей основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована для профессиональной подготовки работников в области торговли. Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям начального профессионального образования

### **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 изучения обязательной части учебного цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам 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;

#### **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 товарооборота;  
технологии 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

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины**

всего 90 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 60 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 30 часов;

## 2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

<b>Вид учебной работы</b>	<b><i>Объем часов</i></b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	90
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	60
в том числе:	
практические занятия	30
контрольные работы	2
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	30
в том числе внеаудиторная домашняя работа	
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	2

## 2.2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Организация и технология розничной торговли

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1 Основы торговли Тема 1.1 Введение	Содержание и учебного материала	2	
	1. История развития торговли.		1
	2. Понятие, сущность и функции торговли.		2
Тема 2.1. Основы маркетинга и менеджмента в торговле	Содержание учебного материала	4	
	1. Основы маркетинговой деятельности в торговле		2
	2. Основы менеджмента в торговле		
	Практические занятия	2	
	Определить критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса		
	Практикум (решение ситуационных задач)		
	Самостоятельная работа обучающихся оформление практической работы, составление анкет для покупателей по продвижению товара, составление анкет для изучения покупательского спроса; оформление презентации товара		
Тема 3.1 Рекламная деятельность в торговле	Содержание	8	
	1. Сущность, цели и функции рекламы		2
	2. Средства рекламы		
	3. Витрина как средство рекламы		
	Практические занятия	4	
	Оформление рекламной вывески и рекламы на упаковке товаров		

<p style="text-align: center;"><b>Раздел 2</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Организация и технология розничной торговли</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Тема 1.2</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Организация розничной торговли</b></p>		Содержание учебного материала	<b>8</b>	2
	1.	Виды розничной торговой сети и их характеристика		
	2.	Типизация и специализация розничной торговой сети занятия		
	3.	Особенности технологических планировок торговых залов		2
	4.	Услуги розничной торговой сети, их классификация и качество		
	5.	Организация труда в магазине		
	6.	Требования к обслуживающему персоналу		
	Практические занятия		4	
	Установление вида организации торговли по идентифицирующим признакам			
	Установление типа организации торговли по идентифицирующим признакам			
	Определение видов и типов предприятий торговли города (экскурсия)			
	Самостоятельная работа обучающихся: Оформление отчета по экскурсии, оформление практических работ, составление схемы планировки торгового предприятия, оформление таблиц типизации и специализации розничной торговой сети, работа с нормативно-технической документацией (Гост Р), составление схемы классификации услуг розничной торговой сети			



	Содержание учебного материала		<b>8</b>	
	1	Тара и тарные операции в торговле.		
	2	Основы товароснабжения в торговле		
	3.	Формы снабжения товаров в магазин		
	4.	Договора поставки.		
		Практические занятия		4
	Самостоятельная работа обучающихся -составление технологической карты доставки товаров в торговые предприятия, - составление карты маршрутов по доставке товаров, - составление заявки на товар, оформление сопроводительных документов, -составление классификации тары, составление таблицы «Применение инвентаря к основным видам тары»			
<b>Тема 2.2 Технологические операции в розничной торговле</b>	Содержание учебного материала		<b>28</b>	
	1	Технология приемки товаров к продаже.		
	2.	Технология хранения товаров		
	3.	Технология подготовки товаров к продаже		
	4.	Технология размещения и выкладки товаров		
	5.	Технология продажи товаров.		
	6.	Нормативно-техническая документация по защите прав потребителей		
		Практические занятия		14
	Деловая игра (соблюдение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности), схемы нарезки товаров.			

	<p>Самостоятельная работа обучающихся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка сообщений по теме «Правила продажи товаров по отделам»</li> <li>- оформление практической работы,</li> <li>- составление акта приемки товаров по количеству и качеству,</li> <li>- оформление сопроводительных документов,</li> <li>- составить таблицы Режимы хранения товаров,</li> <li>- составление инструкционной карты «Последовательность операций при продаже товаров»</li> </ul>		
	<b>ДЗ</b>	2	
	<b>Всего:</b>	<b>60</b>	

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

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

Реализация программы дисциплины требует наличия кабинета Организация и технология розничной торговли

##### 1.Оборудование учебного кабинета:

- магнитная доска, стенды;
- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебно-методические комплексы по темам;
- нормативно-техническая документация;
- комплекты бланков технологической документации;
- комплект наглядных пособий;

##### 2.Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего назначения

##### 3.Залы:

- библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет

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

##### **Основные источники:**

- 1.Бурашников Ю.М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле, учебное пособие. – М.: «Академия» 2014г.
- 2.Голубкина Т.С., «Розничная торговля продовольственными товарами», Товароведение и технология, учебник.- М. «Академия», 2014 г.
- 3.ГранаткинаН.В. Товароведение и организация торговли продовольствен-ными товарами . Учебн. пособие.-М.: «Академия, 2014г.
- 4.Никитченко Л.И. «Оборудование торговых предприятий», Рабочая тетрадь, учебное пособие, М., изд. Центр «Академия», 2014г., 64с.
5. Косарева Г.С. Кассир торгового зала, М: Академия, 2014г – 224 стр.

6. Костерина Н.В. Оборудование торговых предприятий, М: Академия, учебное пособие, 2014г.

7. Отсочная З.В. Организация и технология торговли, учебное пособие. М. «Академия, 2014г.

**Дополнительные источники:**

1. Закон РФ О защите прав потребителей, М: Проспект, 2013г-32стр 2.

2. Законы и кодексы. Правила торговли. Текст с изменениями и дополнениями 2014г., 80 с.

3. Гост Р 51303-13 «Торговля» Термины и определения

5. Инструкции о порядке приемки товаров народного потребления по количеству и качеству (П-6, П-7)

6. Журнал «Современная торговля»

7. Каплина С.А. «Организация и технология розничной торговли», "Феникс» 2013г. Ростов на дону, 238с.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результаты
Освоенные умения:	
-устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	-выполнение практических заданий -выполнение домашних и самостоятельных работ;
-определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	-тестовый опрос
-применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	-выполнение практических заданий -письменный опрос
Усвоенные знания:	-тестовый и устный опрос;
- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	-выполнение домашних и самостоятельных работ;
-виды розничной торговой сети и их характеристику;	-выполнение практических работ; -тестовый опрос
-типизацию и специализацию розничной торговой сети;	-письменный опрос (технический диктант)
-особенности технологических планировок организаций торговли;	-выполнение практических работ; -выполнение домашних и самостоятельных работ;
-основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	-тестовый и устный опрос; -выполнение домашних и самостоятельных работ;
-основы товароснабжения в торговле;	-выполнение практических работ; -выполнение домашних и

<p>-основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</p> <p>-технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</p> <p>-правила торгового обслуживания и торговли товарами;</p> <p>-требования к обслуживающему персоналу;</p> <p>-нормативную документацию по защите прав потребителей</p>	<p>самостоятельных работ;</p> <p>-письменный опрос (технический диктант)</p> <p>-выполнение домашних и самостоятельных работ;</p> <p>-тестовый и устный опрос;</p> <p>-выполнение практических работ;</p> <p>-выполнение домашних и самостоятельных работ;</p> <p>-тестовый опрос;</p> <p>-выполнение практических работ</p> <p>-письменный опрос (технический диктант)</p> <p>-контрольная работа</p>
--	--