

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Республики Крым «Симферопольский колледж сферы
обслуживания и дизайна»

РАССМОТРЕНО
на заседании цикловой комиссии
по профессии «Продавец;
контролер-кассир»
Председатель Егор Т.Г. Егорова
Протокол № 1 от 30 августа 2016 г

УТВЕРЖДАЮ
Зам.директора по УПР
ГБПОУ РК
Симферопольский
колледж сферы
обслуживания и дизайна
Панасюк В.А. Панасюк
" 01 " сентября 2016г.

**Календарно-тематический план
на 2016/2017 уч. год**

по учебной дисциплине

ОП.03. Организация и технология розничной торговли

Составлен на основании рабочей программы учебной дисциплины,
утвержденной директором ГБПОУ РК Симферопольский колледж сферы
обслуживания и дизайна

Профессия 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Группа 811

Курс	№ семестра	Максимальная учебная нагрузка в часах	Объем времени, отведенный на освоение дисциплины			Кол-во контрольных работ	Форма контроля (за семестр)
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка в часах		Самостоятельная работа обучающегося в часах		
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы, практические занятия, часов			
1	1	51	36	16	18		Текущий контроль
	2	39	24	14	12		ДЗ
Всего		90	60	30	30		ДЗ

Преподаватель Егор Т.Г. Егорова

2. Содержание календарно-тематического плана

№ п/п раз дела	Наименование разделов, темы учебной дисциплины	Объем времени на освоение дисциплины			№ урока	Наименование темы урока (занятия)	Кол-во час. на урок/занятие	Дата проведения урока	
		Обязательная аудиторная нагрузка		сам. работа, час.				Пл	Факт.
		Всего часов	в т. ч. лабораторная работа, практическое занятие, час.						
1 семестр									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Раздел 1 ОП.03 Основы торговли	14	6	7					
	Тема 1.1 Введение Торговля в современных рыночных отношениях	2			1	История развития торговли	1		
					2	Понятие, сущность и функции торговли	1		
	Тема 1.2 Основы маркетинговой деятельности и менеджмент в торговле	4	2	2	3	Понятие, принципы, цели маркетинга	1		
					4	Маркетинговые исследования рынка	1		
					5	Основы менеджмента	1		
					6	Принципы менеджмента	1		
	Тема 1.3 Рекламная деятельность в торговле	8	4	4	7	Практическое занятие	1		
					8	Зафиксировать узнаваемость компании, торговой марки	1		
					9	продукции на изучаемых рынках.	1		
					10	Конкурентоспособность.	1		
					11	Сущность, цели и функции рекламы	1		
					12	Виды рекламы	1		
					13	Средства рекламы	1		
					14	Электронные средства информации	1		
					10	Витрина как средство рекламы	1		
					11	Практическое занятие	2		
					12	Оформление рекламной вывески	2		
					13	Практическое занятие	2		
					14	Реклама на упаковке	2		

2	Раздел 2: ОП.03 Организация и технология розничной торговли	44	22	22					
	Тема 2.1 Организация розничной торговой сети	8	4	4	15 16 17 18 19 20 21 22	Виды розничной торговой сети. Типизация и специализация Особенности планировок Услуги розничной торговой сети Практическое занятие Экскурсия в торговое предприятие Практическое занятие Установление вида предприятия	1 1 1 1 2 2		
	Тема 2.2 Основы технологии розничной торговли	8	4	4	23 24 25 26 27 28 29 30	Сущность, содержание технологии торговли Тара и тарные операции Виды тары Практическое занятие Тарные операции Основы товароснабжения предприятий розничной торговли. Завоз товаров Формы товароснабжения Практическое занятие Составление заявок	1 1 2 1 1 2		
	Тема 2.3 Технологические операции в розничной торговле	28	14	14	31 32 33 34 35 36	Приемки товаров по количеству Приемка товаров по качеству Активирование товаров Технология хранения товаров Сроки и режимы хранения Практическое занятие Действия МОЛ при приемке. Хранение товаров.	1 1 1 1 2		

2 семестр

					37	Особенности размещения и выкладки товаров	1		
					38	Технология продажи товаров	1		
					39	Особенности продажи продовольственных товаров	1		
					40	Особенности продажи продовольственных товаров	1		
					41	Практическое занятие	2		
					42	Правила продажи			
					43	Практическое занятие	2		
					44	Правила продажи			
					45	Особенности продажи непродовольственных товаров	1		
					46	Особенности продажи непродовольственных товаров	1		
					47	Практическое занятие	2		
					48	Правила продажи			
					49	Практическое занятие	2		
					50	Правила продажи			
					51	Практическое занятие	2		
					52	Правила продажи			
					53	Практическое занятие	2		
					54	Правила продажи			
					55	Практическое занятие	2		
					56	Культура торговли	1		
						Профессиональное поведение продавца			
					57	Практическое занятие	1		
						Порядок расчетов с покупателями			
					58	Практическое занятие	1		
						Способы расчетов с покупателями			
					59	Дифференцированный зачет	1		
					60	Дифференцированный зачет	1		
	<i>Итого</i>	<i>60</i>	<i>30</i>	<i>30</i>	<i>60</i>				