**Вопросы**

***к дифференцированному зачету по предмету "Организация и технология розничной торговли" гр.811, 812.***

1.Понятие, сущность и функции торговли.

2.Понятие оптовой торговли, ее функции.

3.Понятие розничной торговли, ее функции.

4.Понятие и функции рекламы.

5.Средства рекламы, их характеристика.

6.Электронные средства массовой информации.

7.Витрина, виды витрин.

8.Понятие маркетинга, его цели.

9.Спрос и его виды.

10.Торговая сеть. Виды розничной торговой сети.

11.Планировка магазинов. Требования, предъявляемые к планировке.

12.Магазин. Состав помещений магазина.

13.Понятие магазина. Типы магазинов по ассортиментному профилю.

14.Торговые процессы. Виды торговых процессов.

15.Тара. Функции тары.

16.Виды тары. Требования, предъявляемые к таре.

17.Технологические процессы, их основные операции.

18.Товароснабжение предприятий розничной сети. Основные требования к товароснабжению.

19.Принципы товароснабжения.

20.Формы товароснабжения в магазин.

21.Завоз товаров. Заявка на товары.

22.Доставка товаров в розничную сеть.

23.Виды запасов в магазине, их характеристика.

24.Обязанности поставщика по договору поставки.

25.Приемка товаров по количеству.

26.Приемка товаров по качеству.

27.Актирование расхождений при приемке товаров.

28.Направления научно-технического прогресса в торговле.

29.Технология хранения товаров в магазине. Способы хранения.

30.Товарные потери в магазине.

31.Технология выкладки товаров в торговом зале.

32.Общие правила продажи продовольственных товаров.

33. Продажа товаров. Методы продажи товаров.

34.Особенности продажи кондитерских товаров.

35.Особенности продажи хлебобулочных изделий.

36.Особенности продажи живой рыбы.

37.Особенности продажи мясных гастрономических товаров.

38.Общие правила продажи непродовольственных товаров.

39.Организация рабочего места продавца.

40.Способы расчетов с покупателями.

41.Порядок обмена и возврата товаров

42.Культура торговли.

43.Профессиональное поведение продавца.

44.Подготовка к продаже швейных, трикотажных, текстильных товаров.

45. Особенности продажи обуви.

46. Размещение и выкладка плодоовощных товаров.

47. Особенности продажи рыбы и рыбных товаров

48. Особенности продажи швейных, трикотажных, текстильных товаров.

1.Последовательность расчетов с покупателями.

2.Понятие стационарной розничной сети.

3.Содержание ценника.

4.Реализованный спрос.

5.Неудовлетворенный спрос.

6.Дополнительные услуги, оказываемые в магазине.

7.Понятие срока хранения.

8.Понятие оптовой торговли.

9.Понятие тары.

10.Понятие специализации

11.Размещение хлебобулочных изделий в магазине.

12.Понятие резервного запаса.

13.Назначение штрих-кода.

14.Понятие ассортимента товаров.

15.Понятие установочной площади магазина.

16.Роль тары в торговле.

17.Понятие размещения товаров.

18.Роль внутри магазинной витрины.

19.Понятие рекламы.

20.Роль договора поставки.

21.Назовите методы продажи товаров.

22.Понятие режима хранения.