

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 № 7 от « 26 » мая 2022г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ РК
"Симферопольский колледж
сферы обслуживания и дизайна"
Е.С. Назарова
« 26 » 2022г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования

по профессии

38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»

г. Симферополь
2022

РАССМОТРЕНО
на заседании цикловой комиссии
Профессии продавец, контролер-кассир
Председатель Егорова Т.Г.
Протокол № 10 от «24» март 2022г.

СОГЛАСОВАНО
Зам. директора по УПР
ГБПОУ РК
«Симферопольский колледж
сферы обслуживания
и дизайна»
Р.И.Чуприна
«24» март 2022г.

СОГЛАСОВАНО
ООО «Редкпрофт» магазин
«Яблоко» администратор
торгового зала
А.В.Березовская



Рабочая программа учебной дисциплины **ОП.03 Организация и технология розничной торговли** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования социально-экономического профиля по профессии **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**, входящей в укрупненную группу **38.00.00 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Крым «Симферопольский колледж сферы обслуживания и дизайна»

Разработчик: Егорова Т. Г., преподаватель высшей квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

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

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.

Изучение предмета “Организация и технология розничной торговли” вызывает особый интерес в связи с тем, что эта дисциплина дает необходимую информацию о торговой деятельности, торгово-технологических процессах; продавец, контролер-кассир должен уметь правильно и грамотно обслуживать покупателя

Специфика торговли такова, что она связана с большим количеством товарно-материальных ценностей. Повышение качества торгового обслуживания потребителей во многом зависит от подготовки работников торговли. Без знаний основ торговли, маркетинговых исследований рынка, особенностей формирования ассортимента товаров, тонкостей технологических операций: приемки, предпродажной подготовки, выкладки, правил продажи продовольственных и непродовольственных товаров, обслуживания покупателей невозможно квалифицированно выполнять свои должностные обязанности. Главная цель дисциплины - научить будущих продавцов и контролеров-кассира основам торговой деятельности.

Исходя из цели обучения и содержания программы, выбираются формы проведения занятий: лекции, практические занятия, деловые игры, производственные ситуации, работа с нормативными документами и т.д.

По окончании изучения каждой темы рекомендуется проводить контроль знаний. промежуточный контроль предусмотрено проводить в форме контрольных работ, тестов, решения производственных ситуаций, работы с дидактическим материалом и т.д. Итоговый контроль проводится в виде устного экзамена по билетам.

Предмет "Организация и технология розничной торговли" включает 7 тем. При изучении дисциплины учащиеся должны знать: услуги розничной торговли, их классификацию и качество;

виды розничной торговой сети и их характеристику;

типизацию и специализацию розничной торговой сети;

основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

основы товароснабжения в торговле;

основные виды тары и 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. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 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.

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 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;

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

ПК и ОК, которые реализуются при изучении учебной дисциплины:

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.2. Осуществлять подготовку непродовольственных товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о свойствах отдельных групп непродовольственных товаров.

ПК 2.4. Соблюдать условия хранения продаваемых товаров.

ПК 2.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования

ПК 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 2.7. Изучать спрос покупателей.

Общие компетенции

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения, определённых руководителем

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

1.4. Количество часов на освоение учебной дисциплины

всего 78 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 78 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 52 часов;

самостоятельной работы обучающегося 26 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)	78
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	52
в том числе:	
практические занятия	25
контрольные работы	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	26
в том числе внеаудиторная домашняя работа	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	1

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		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 1.2 Основы маркетинга и менеджмента в торговле	Содержание учебного материала		4			
	1.	Понятие, принципы, цели маркетинга. Маркетинговые исследования рынка			1	
	2.	Основы менеджмента в торговле. Принципы менеджмента			2	
	Практические занятия				3	
	Практическое занятие №1. Зафиксировать узнаваемость компании, торговой марки продукции на изучаемых рынках.					
	Решение ситуационных задач					
	Самостоятельная работа №1: -составление анкет для покупателей по продвижению товара, -составление анкет для изучения покупательского спроса.					
Тема 1.3 Рекламная деятельность в торговле	Содержание и учебного материала		8			
	1.	Сущность, цели и функции рекламы			1	
	2.	Средства рекламы			2	
	3.	Электронные средства информации				
	4.	Витрина как средство рекламы			2	
	Практические занятия				4	3
	Практическое занятие №2 Оформление рекламной вывески					
Практическое занятие №3 Изучение средств рекламы. Реклама на упаковке.						

	Самостоятельная работа №2 Оформить рекламу товара.			
<p align="center">Раздел 2 Организация и технология розничной торговли</p> <p align="center">Тема 2.1 Организация розничной торговли</p>	Содержание и учебного материала		8	
	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		2
	Практические занятия		4	3
	Практическое занятие №4 Экскурсия в торговое предприятие			
	Практическое занятие №5 Установление вида предприятия Установление типа организации торговли по идентифицирующим признакам			3
	Определение видов и типов предприятий торговли города (экскурсия)			
	Самостоятельная работа №3: Оформление отчета по экскурсии, составление схемы планировки торгового предприятия, оформление таблиц типизации и специализации розничной торговой сети, работа с нормативно-технической документацией (ГОСТ РФ), составление схемы классификации услуг розничной торговой сети			
<p align="center">Тема 2.2 Основы технологии розничной торговли</p>	Содержание и учебного материала		8	
	1	Сущность, содержание технологии торговли		1
	2	Тара и тарные операции в торговле.		2
	3	Основы товароснабжения в торговле		2
	4	Формы снабжения товаров в магазин		2
	5	Договор поставки.		
	Практические занятия		4	3
	Практическое занятие №6 Изучение тарных операций			
	Практическое занятие №7 Составление заявок на поставки товаров.			

	Самостоятельная работа: №4 составление заявки на товар, оформление сопроводительных документов, №5 составление классификации тары.		
Тема 2.3 Технологические операции в розничной торговле	Содержание и учебного материала	21	
	1. Технология приемки товаров к продаже по качеству и количеству.		2
	2. Технология хранения товаров. Сроки и режимы хранения.		2
	3. Технология подготовки товаров к продаже		2
	4. Особенности размещения и выкладки продовольственных товаров.		2
	5. Особенности продажи продовольственных товаров.		2
	6. Особенности продажи непродовольственных товаров.		2
	7. Культура торговли. Профессиональное поведение продавца. Расчеты с покупателями.		
	Практические занятия	9	3
	Практическое занятие №8 Действия МОЛ при приемке. Хранение товаров.		
	Практическое занятие №9 Изучение особенностей продажи отдельных групп продовольственных товаров: зерномучных, кондитерских, вкусовых товаров. .		3
	Практическое занятие №10 Особенности продажи молочных, мясных, рыбных товаров.		3
	Практическое занятие №11 Практическое занятие №11 Особенности продажи непродовольственных товаров: канцелярских, текстильных, швейных, трикотажных. парфюмерно-косметических, игрушек, силикатных товаров.		3
Практическое занятие №12 Решение ситуационных задач по культуре торговли.		3	
Практическое занятие №13 Изучение патера кассира, способов расчетов с покупателями. Типовые ситуации при расчетах с покупателями.		3	
Деловая игра (соблюдение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности), схемы нарезки товаров. Особенности продажи отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.			

	<p>Самостоятельная работа: №6 подготовка сообщений по теме «Правила продажи товаров по отделам» №7 составление акта приемки товаров по количеству и качеству, №8 оформление сопроводительных документов, №9 составить таблицы Режимы хранения товаров, №10 составление инструкционной карты «Последовательность операций при продаже товаров»</p>		
	Дифференцированный зачет	1	
	Всего:	52	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

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

Перечень учебных изданий, дополнительной литературы, интернет-ресурсов.

Основные источники:

1. Каплина С.А. «Организация и технология розничной торговли» изд. центр Феникс Р-на Дону, 2015г., 336 с.
- 2.Отскочная З.В. Организация и технология торговли. Учебное пособие - М.:2016г.
- 3.Бурашников Ю.М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле, учебное пособие. – М.: «Академия» 2016г.

- 4.Голубкина Т.С., «Розничная торговля продовольственными товарами», Товароведение и технология, учебник.- М. «Академия», 2016 г.
- 5.ГранаткинаН.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Учебн. пособие.-М.: «Академия, 2016г.
- 6.Никитченко Л.И. «Оборудование торговых предприятий», Рабочая тетрадь, учебное пособие, М., изд. Центр «Академия», 2016г., 64с.
7. Косарева Г.С. Кассир торгового зала, М: Академия, 2016г – 224 стр.
- 8.Костерина Н.В. Оборудование торговых предприятий, М: Академия, учебное пособие, 2014г.
- 9.Отскочная З.В. Организация и технология торговли, учебное пособие. М. «Академия, 2016г.

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
- 4.Инструкции о порядке приемки товаров народного потребления по количеству и качеству (П-6, П-7)
5. Журнал «Современная торговля»

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

<ul style="list-style-type: none">-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	<ul style="list-style-type: none">самостоятельных работ;-письменный опрос (технический диктант)-выполнение домашних и самостоятельных работ;-тестовый и устный опрос;-выполнение практических работ;-выполнение домашних и самостоятельных работ;-тестовый опрос;-выполнение практических работ-письменный опрос (технический диктант)-контрольная работа
---	--