

Министерство образования и науки Мурманской области

«Северный национальный колледж»

**(филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения
Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»)**

**Панас
Наталья
Викторовна**

Подписано цифровой
подписью: Панас Наталья
Викторовна
DN: cn=Панас Наталья
Викторовна, o=ГАПОУ МО
"ОГПК", ou=Директор,
email=mail@olgpk.ru, c=RU



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебной дисциплины
по профессии
Уровень освоения

ОП.03 Организация и технология розничной торговли
38.01.02 Продавец, контролёр-кассир
базовый

с. Ловозеро, Мурманской области
2023 г.

Рабочая программа учебной дисциплины **ОП.03 Организация розничной торговли** разработана на основе Федерального государственного стандарта по профессии среднего профессионального образования (далее СПО) **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

РАЗРАБОТЧИК (-И):

преподаватель СНК (филиал ГАПОУ МО «ОГПК») Е.В. Никитина

РАССМОТРЕНА:

на заседании ЦМК филиала

Протокол

от «01» сентября 2023 г. № 1

ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА:

на заседании ЦМК филиала без изменений

Протокол

от «___» _____ 20___ № ____.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ И СЛУЖАЩИХ (ППКРС) ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих в соответствии ФГОС по профессиям СПО **38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»**

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина относится к профильным дисциплинам общепрофессионального цикла.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- устанавливать вид и тип предприятия 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 обучающийся 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 предприятий торговли;
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;
- основы товароснабжения в торговле;
- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;
- технология 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 рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **54** часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **36** часов;
самостоятельной работы обучающегося – **18** часа.

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
лекций, уроков	36
практические занятия	---
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	18
Итоговая аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

2.2. Структура и примерное содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объём часов	Уровень освоения
Раздел 1. Розничная торговля		2	
Тема 1.1. Введение	Содержание учебного материала Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе.	1	1
Тема 1.2. Формы торговли	Содержание учебного материала Виды услуг розничной торговли, их классификация и качество. Органы управления и контроля в торговле; Торгово-технологический процесс.	1	1
	Самостоятельная работа: Подготовить сообщение: «История торговли в Мурманской области»	1	2
Раздел 2. Розничная торговая сеть		8	
Тема 2.1. Характеристика розничной торговой сети	Содержание учебного материала Понятие о видах розничной торговой сети и их характеристика;	2	2
	Самостоятельная работа: Подготовить доклад: «О развитии розничной торговли РФ»	1	2
Тема 2.2. Предприятия розничной торговли, их виды и типы	Содержание учебного материала Понятие о типизации. Признаки, определяющие тип торгового предприятия. Типы магазинов действующие в стране и за рубежом. Специализация розничной торговой сети, размещение торговых предприятий на территории города. Типизация и специализация розничной торговой сети;	2	2
Тема 2.3. Устройство и планировка магазинов	Содержание учебного материала	2	2
	Особенности технологических планировок предприятий торговли; Технологические планировки магазинов: торговое помещение магазина; торговый зал; помещение		

	для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; подсобное помещение; техническое помещение.		
	Самостоятельная работа: составить тесты по теме: « Технологическая планировка торговых предприятий».	1	2
Тема 2.4. Организационно-правовые формы торговых предприятий	Содержание учебного материала	2	2
	Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.		
	Самостоятельная работа: сообщение: «Правовая и организационная форма торговых предприятий в зависимости от формы собственности, на которой базируются юридические лица»	1	2
Раздел 3. Маркетинг в торговле		6	
Тема 3.1. Маркетинг в торговле	Содержание учебного материала		
	Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Цели маркетинговой деятельности в торговле	2	2
	Самостоятельная работа: подготовить доклад по теме: «Критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса»	2	2
Тема 3.2. Функции упаковки и дизайн товаров.	Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции.	2	
	Самостоятельная работа: Составить тесты на тему: «Сущность и цели маркетинга в торговле»	1	3
Тема 3.3. Методы изучения покупательского спроса.	Содержание учебного материала		
	Виды и формы покупательского спроса. Сбор данных покупательского спроса. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. Методы стимулирования продажи товаров	2	2
	Самостоятельная работа: провести маркетинговое мини исследование с целью определения покупательского спроса отдельные видов групп товаров в торговых предприятиях	2	2
Тема 3.4. Рекламно-информационная работа в магазине	Содержание учебного материала		
	Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Реклама: понятие, виды, назначение, требование, правовая база. Рекламные средства и их характеристика. Рекламно – информационная работа в магазине.	4	1

Раздел 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации		4	
Тема 4.1. Основы товароснабжения в торговле	Содержание учебного материала		
	Требование стандартов к транспортированию товаров и погрузочно – разгрузочным работам. Товародвижение. Товароснабжение. Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров. Требования, предъявляемые к товароснабжению	4	1
	Самостоятельная работа: Подготовить доклад на тему: «Рациональная организация товароснабжения предприятий розничной торговли»	4	2
Тема 4.2. Технология закупки товаров	Содержание учебного материала		
	Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров. Товарные запасы. Товарооборачиваемость. Норматив товарных запасов.	4	1
	Самостоятельная работа: Составить кроссворд на тему: «Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации»	1	2
Раздел 5. Тара и тарные операции в магазине		2	
Тема 5.1. Тара в торгово-технологическом процессе	Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары	2	2
	Самостоятельная работа: реферат на тему: «Организация оборота тары в торговле»	1	2
Раздел 6. Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки		4	
Тема 6.1. Технология приемки товаров в магазине	Содержание учебного материала		
	Сопроводительные документы. Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве. Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	2	1
	Самостоятельная работа:	1	1

	Подготовить сообщение на тему: «Документальное оформление приемки товаров в магазине»		
Тема 6.2. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	Содержание учебного материала	2	1
	Порядок подачи товаров в торговый зал. Требование к размещению товаров. Выкладка товаров.		
	Самостоятельная работа: доклад на тему: «Технология предварительной подготовки товаров к продаже»	1	
Раздел 7. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей		12	
Раздел 7.1 Правила работы предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала	1	2
	Режим работы государственных и муниципальных предприятий торговли, оформление ценников, ярлыков, соответствующего инвентаря и упаковочного материала. Льготное обслуживание покупателей.		
	Правила взвешивание и отмеривание товаров. Обмен или возврат приобретённых товаров. Права и обязанности покупателя.	1	2
Раздел 7.2. Правила продажи отдельных видов продовольственных товаров	Содержание учебного материала	1	2
	Продажа хлеба и хлебобулочных изделий; крупа, мука, макаронные изделия; кондитерские изделия		
	Продажа масла сливочного, растительного масла, жиров;	1	2
	Продажа мяса убойных животных, уток, кур., колбасных изделий	1	2
	Продажа молочной продукции; картофель и плодоовощных товаров.	1	2
Раздел 7.3. Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров	Содержание учебного материала	1	2
	Швейные и трикотажные изделия; ткани.		
	Обувь; технически сложные товары	1	2
	Парфюмерно-косметические товары.	1	2
	Изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней	1	2
Раздел 7.4. Организация расчётов с покупателями	Товары бытовой химии; мебель.	1	2
	Содержание учебного материала	1	2

	Федеральный закон « О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платёжных карт»		
	Правила заполнения журнала кассира-операциониста. Порядок расчёта с покупателем. Порядок расчёта с покупателем	1	2
Раздел 8. Правила торгового обслуживания и торговли товарами		2	
Тема 8.1. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала	2	1
	Услуга торговли. Торговое обслуживание: система, процесс, условия, формы. Права и обязанности покупателя. Культура торгового обслуживания. Закон «О защите прав потребителей».		
	Дифференцированный зачёт:	2	
Итого:		36	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли».

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя

Оборудование учебного кабинета:

- комплект учебников по предмету,
- торговый инвентарь,
- бланки документов,
- плакаты,
- инструкционные карты.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

- 1) Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли, учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер – кассир», — 6 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкова и К», 2008. – 284С.
- 2) Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Учебник. Коммерция и технология торговли. 2-е изд. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007., 442с.
- 3) Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Учебник. Коммерция и технология торговли. 2-е изд. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2009., 448с.
- 4) Нормативные ссылки:
- 5) 1.Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: проспект, КноРус, 2010. -554с.
- 6) ГОСТ Р 51304 -99 Услуги розничной торговли. Общие требования
- 7) ГОСТ Р 51074-97. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.
- 8) ГОСТ Р 51087-97 Табачные изделия. Информация для потребителя.
- 9) ГОСТ Р 51121-97. Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования
- 10) Закон РФ «О защите прав потребителей». – М.: Издательство «Омега – Л», 2010. – 47с. – (Законы Российской Федерации).
- 11) 7.Закон РФ от 23 сентября 1992г. №3520 – «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров»
- 12) Закон РФ от 20 .02.1995г.№24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».
- 13) Закон РФ ОТ 27.12.2002Г. №184-ФЗ «О техническом регулировании».
- 14) 10.Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998г. №55.
- 15) 11.Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Постановление правительства РФ № 596 ОТ 06.06.98
- 16) 12.Правила продажи по образцам. Постановление правительства РФ №918 ОТ 06.09.99
- 17) 13.Правила торговли: Сборник нормативных документов. – Новосибирск: Сиб. унив. Издательство, 2010 – 64с. – (Кодексы и законы России).
- 18) 14.Санитарные правила для предприятий торговли. – М.:ИНФРА – М, 2009 – 43с.

Дополнительные источники:

- 1) Абчук В.А. Коммерция. Учебник. – с. – П.: Михайлова В.А., 2006.
- 2) Брагина Л.А., Стукалова И.Б., Шипилова и др.; под редакцией Л.А. Брагина, Технология розничной торговли: учебное пособие для нач. проф. образования. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 128с.
- 3) Брагина Л.А., Стукалова И.Б., Шипилова и др.; под редакцией Л.А. Брагина. Организация коммерческой деятельности: учеб. Пособие для нач. проф. образования. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 176с.
- 4) Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация и технология проектирование торговых предприятий. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2006.
- 5) Петров П.В., Соломатин А.Н. Экономика товарного обращения: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА – М, 2006.
- 6) Объективные оценки качества и совершенствование ассортимента непродовольственных товаров. – М.6 ЛИСТ, 2007
- 7) Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник для студентов высших учебных заведений. . М.: ИВЦ «Маркетинг», 2009, 448с.
- 8) Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкова и К», 2008. – 448с.
- 9) Памбухчиянц О.В. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. – М.: ИНФРА – М, 2006.
- 10) Степанов Е.А., Корнеев И.К. Информационная безопасность и защита информации.
- 11) Хайруллина Н.Г. Практикум торгового менеджера: учебное пособие.- Тюмень, ТюмГНГУ, 2002. – 81с.
- 12) Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: 13. Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2006.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ И СЛУЖИЩИХ (ПКРС)

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения самостоятельной работы и зачетного занятия, выполнением самостоятельной (внеаудиторной) работы.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения: устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам;	Практическая работа Тестирование
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
Знания: услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Практическая работа тестирование
виды розничной торговой сети и их характеристику;	Контрольная работа
типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Тестирование
особенности технологических планировок предприятий торговли;	Практическая работа Тестирование
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях
требования к обслуживающему персоналу;	Тестирование
нормативную документацию по защите прав потребителей.	Тестирование