

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Алуштинский филиал Государственного бюджетного профессионального
образовательного учреждения Республики Крым
«Романовский колледж индустрии гостеприимства»

УТВЕРЖДЕНО

Заведующий Алуштинским филиалом ГБПОУ РК
«Романовский колледж индустрии гостеприимства»

_____ А. Р. Балабанова

« _____ » _____ 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

38.01.02 ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЕР-КАССИР



г. Алушта, 2022

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) среднего профессионального образования (далее СПО) по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: Алуштинский филиал Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Республики Крым «Романовский колледж индустрии гостеприимства»

Разработчик: Туровская М.Н., преподаватель высшей категории АФ ГБПОУ РК «РКИГ»

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли» рассмотрена на заседании цикловой методической комиссии общепрофессиональных и профессиональных дисциплин

Протокол № __ от «__» _____ 2022 г.

Председатель ЦМК

_____ Т. Ю. Дубова

СОГЛАСОВАНО

Методист

_____ С. И. Крамар

«_____» _____ 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО – 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП: учебная дисциплина входит в группу дисциплин общепрофессионального цикла.

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

В результате освоения учебной 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.

В результате освоения учебной 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 организаций торговли;
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;
- основы товароснабжения в торговле;
- 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.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен овладеть общими и профессиональными компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных 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.
ПК 1.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 2.1	Осуществлять приемку товаров, консультировать о их пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 2.3	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 3.2	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 3.3	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 3.4	Оформлять документы по кассовым операциям

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 32 часа, в том числе практико-ориентированные занятия – 10 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32
в том числе:	
лабораторные работы	-
практико-ориентированные занятия	10
контрольные работы	-
курсовая работа (проект)	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

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

Наименование разделов и тем	Тема и форма аудиторного занятия	Объем часов	Домашнее задание	Уровень освоения
1	2	3	4	5
Раздел 1. Организация розничной торговли		6		
Тема 1.1. Организация розничной торговли	Содержание учебного материала	2		
	1. Понятие, функции и виды розничной торговой сети	1	Д. 1 стр. 7,20	1.2
	2. Специализация и типизация розничной торговой сети	1	Д.1 стр. 37,39	1.2
Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина	Содержание учебного материала	2		
	3. Понятие и требования к устройству и планировке торгового зала	1	ИР 1 стр. 197	1.2
	4. Виды планировки торгового зала	1	Д. 1 стр. 49	1.2
Тема 1.3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	Содержание учебного материала	2		
	5. Понятие, признаки, формирование и управление ассортиментом	1	ИР 2 стр. 55,59	1.2
	Практико-ориентированные занятия	1		
	6. ПОЗ № 1 «Формирование ассортимента товаров в розничной торговле»	1	МУ к ПОЗ № 1	
Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса		2		

Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Содержание учебного материала		2		
	7.	Сущность маркетинговой деятельности в торговле. Основные понятия и задачи торгового менеджмента. Реклама	1	Д. 1 стр. 60,91	1.2
	Практико-ориентированные занятия		1		
	8.	ПОЗ № 2 «Реклама товаров. Изучение покупательского спроса»	1	МУ к ПОЗ № 2	
Раздел 3. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации			13		
Тема 3.1. Основы товароснабжения в торговле	Содержание учебного материала		2		
	9.	Сущность товароснабжения. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения	1	Д. 1 стр. 127	1.2
	Практико-ориентированные занятия		1		
	10.	ПОЗ № 3 «Разработка графика завоза товаров»	1	МУ к ПОЗ № 3	
Тема 3.2. Технология приемки товаров	Содержание учебного материала		4		
	11.	Общие правила приемки товаров. Приемка товаров по количеству и качеству	1	Д. 1 стр. 140	1.2
	12.	Сопроводительные документы	1	Д. 1 стр. 206	1.2
	Практико-ориентированные занятия		2		
	13.	ПОЗ № 4 «Документальное оформление приемки товаров»	1	МУ к ПОЗ № 4	

	14.	ПОЗ № 4 «Документальное оформление приемки товаров»	1	МУ к ПОЗ № 4	
Тема 3.3. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров	Содержание учебного материала		7		
	15.	Организация хранения товаров в магазине	1	Д. 1 стр. 149	1.2
	16.	Основные операции по подготовке товаров к продаже	1	Д. 1 стр. 157	1.2
	17.	Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров	1	Д. 2 стр. 207	1.2
	18.	Основные принципы размещения и выкладки товаров	1	Д. 2 стр. 208	1.2
	19.	Способы выкладки товаров при различных методах продажи	1	Д. 1 стр. 163	1.2
	Практико-ориентированные занятия		2		
	20.	ПОЗ № 5 «Подготовка к продаже отдельных групп товаров. Организация размещения и выкладки»	1	МУ к ПОЗ № 5	
21.	ПОЗ № 5 «Подготовка к продаже отдельных групп товаров. Организация размещения и выкладки»	1	МУ к ПОЗ № 5		
Раздел 4. Тара и тарные операции		3			
Тема 4.1. Тара и упаковка. Тарооборот	Содержание учебного материала		3		
	22.	Понятие и классификация тары	1	Д. 1 стр. 135	1.2
	23.	Основные виды тары и тароматериалов. Тарооборот.	1	Д. 1 стр. 137	1.2
	Практико-ориентированные занятия		1		
	24.	ПОЗ № 6 «Документальное оформление тарооборота»	1	МУ к ПОЗ № 6	

Раздел 5. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей		8		
Тема 5.1. Правила обслуживания покупателей в магазине	Содержание учебного материала		3	
	25.	Правила работы предприятий розничной торговли. Основные методы продажи товаров. Правила продажи отдельных видов товаров	1	Д. 2 стр. 199
	26.	Внемагазинные формы обслуживания покупателей. Прогрессивные методы расчета с покупателями. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям магазина	1	Д. 2 стр. 210
	Практико-ориентированные занятия		1	
	27.	ПОЗ № 7 «Правила продажи отдельных групп товаров»	1	МУ к ПОЗ № 7
Тема 5.2. Нормативная документация по защите прав потребителей и нормативно-правовые документы о правилах торговли	Содержание учебного материала		2	
	28.	Закон «О защите прав потребителей». Санитарные правила и пожарная безопасность. Государственный контроль в торговле	1	Д. 1 стр. 60
	Практико-ориентированные занятия		1	
	29.	ПОЗ № 8. Решение ситуационных задач с использованием Закона «О защите прав потребителей»	1	МУ к ПОЗ № 8
Тема 5.3. Организация труда в магазине	Содержание учебного материала		3	
	30.	Охрана труда в магазине. Принципы организации труда в магазине. Требования к обслуживающему аппарату	1	Д. 2 стр. 202
	31.	Дифференцированный зачет		1
	32.	Дифференцированный зачет		1
			ВСЕГО:	32

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

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

Оборудование учебного кабинета:

- учебно-методическое обеспечение дисциплины;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- Персональный компьютер (ноутбук).
- ЖК-телевизор.
- DVD-проигрыватель.
- Аудиовоспроизводящая аппаратура.
- Комплект бланков документов учета кассовых операций

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсов

1. Нормативные документы:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1(с изменениями и дополнениями)

2. Дополнительные источники:

1. Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 256 с.

2. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебник для студ. Учреждений сред. Проф. Образования / Н.В. Гранаткина. – 9-е изд., испр. – М.: Издательский дом «Академия», 2015. – 256с.

3. Организация и технология розничной торговли: учебник С.Н. Виноградова – Минск: Выш.шк..2009 – 464 с.

4. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для студ. Учреждений сред. Проф. Образования / (Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова, А.М. Новикова, С.А. Прокофьева). – 6-е изд., стер. – М.: Издательский дом «Академия», 2014. -544с.

3. Интернет - ресурсы:

1. Грибанова И.В. Организация и технология торговли [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 204 с.

2. Кент Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция»

(«Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 719 с.

Библиотекарь _____ М. Н. Сенюшина

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, подготовки сообщений, презентаций, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результата
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:	
- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	- знает действующую нормативно-правовую базу для работы торговых предприятий; - знает организацию и управление торговой деятельностью автономных и сетевых торговых предприятий для решения профессиональных задач;
- виды розничной торговой сети и их характеристику;	- знает модели ведения торговой деятельности разных видов и типов предприятий розничной торговли;
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;	- использует типовую методику классификации коммерческих предприятий - знает классификацию предприятий торговли;
- особенности технологических планировок организаций торговли;	- знает материально-техническую базу магазинов; - владеет особенностями технологической планировки; - знает виды торгово-технологического оборудования магазинов;
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	- знает методы анализа и этапы стратегического планирования торговой деятельности в организациях розничной торговли; - знает виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования в целях развития торговой деятельности; - знает организацию торгово-посреднической деятельности на товарных рынках; - владеет методикой расчета показателей эффективности логистических цепей товародвижения
- основы товароснабжения в торговле;	- знает специфику формирования ассортимента товаров, методики его анализа и оценки в торговых предприятиях разных видов и типов; - знает составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, осуществления и пути минимизации издержек в розничной торговле; - управляет процессами поставки и товародвижения на

	отраслевом рынке
- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	- знает классификацию и характеристику основных видов тары; - определяет качество тары; - владеет навыками организации тарного хозяйства в торговле;
- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	- владеет способами организации доставки, приемки, хранения и отгрузки товаров на предприятиях розничной торговли; - владеет методами планирования, анализа, прогнозирования и организации закупок и продаж товаров на предприятиях розничной торговли.
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;	- знает методы продажи товаров и формы обслуживания покупателей; - владеет технологией обслуживания потребителей; - использует новые технологии в организации торгово-технологического процесса;
- требования к обслуживающему персоналу;	- соблюдает дисциплину труда; - соответствует квалификационным требованиям; - имеет высокую результативность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач. - имеет высокую результативность планирования своей деятельности согласно поставленным целям
- нормативную документацию по защите прав потребителей	- знает основные разделы Закона РФ «О защите прав потребителей»; - знает основные разделы КоАП; - знает основные статьи Гражданского Кодекса РФ по части защиты прав потребителей.
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:	
- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	- владеет основными понятиями о розничной торговле; - знает порядок взаимодействия с органами управления и контроля в торговле; - знает понятие и функции розничной торговой сети; - владеет показателями, характеризующими качество розничной торговой сети
-определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	- имеет представление о конкурентоспособности товаров; - определяет критерии конкурентоспособности товаров; - знает виды покупательского спроса
-применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	- знает основные методы продажи товаров; - дает характеристику основным элементам процесса продажи товаров

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен овладеть общими компетенциями:	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Организовывает собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Анализирует рабочую ситуацию, осуществляет текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы.
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Осуществляет поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общается с коллегами, руководством, клиентами.
В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен овладеть профессиональными компетенциями:	
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Проверяет качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.	Осуществляет подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров, консультировать о их пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных	Осуществляет приемку товаров, консультировать о их пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных

товаров	
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	Обслуживает покупателей, консультирует их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	Проверяет платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	Проверяет качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям	Оформляет документы по кассовым операциям