

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАПОУ СО

«Асбестовский политехникум»

В.А. Сулопаров

«29» июня 2020 г

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

для профессии

38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»

Форма обучения – очная

Срок обучения 2 года 10 месяцев

Асбест
2020

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли, разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 723 от 20 августа 2013 года.

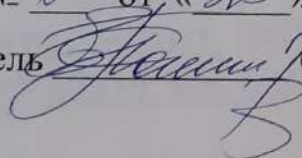
Организация-разработчик: ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум»

Разработчик:

Попова С.Е., преподаватель высшей квалификационной категории, ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум»

РАССМОТРЕНО

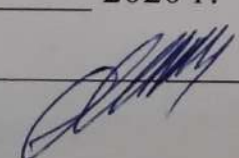
Цикловой комиссией профиля торговли, общественного питания и сферы услуг
протокол № 6 от «23» 06 2020 г.

Председатель  С.Е. Попова

СОГЛАСОВАНО

Методическим советом, протокол № 3

«25» 06 2020 г.

Председатель  Н.Р. Караваева

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4-6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7-11
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии начального профессионального образования **3801.02 Продавец, контролер-кассир**

Рассмотрена на заседании ПЦК « Торговли общественного питания и сферы услуг

«__»_____2019г

Протокол №

Председатель ПЦК _____ Попова С.Е.

Согласовано методическим советом ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум»

Протокол №_____ от «_____» _____ 20____ г

Разработчик:

Орлова Вера Валентиновна – преподаватель специальных дисциплин первая квалификационная категория ГАПОУ СО « Асбестовский политехникум»

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии **38.01.02 Продавец, контролер-кассир.**

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «Организация и технология розничной торговли» относится к общепрофессиональному циклу.

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики продовольственных товаров

ПК 2.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 2.4 Соблюдать условия, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК. 2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно – материальных ценностей.

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 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.

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

ОК 8 Исполнять воинскую обязанность.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения 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;
- особенности технологических планировок организаций торговли;
- основы товароснабжения в торговле;
- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
-

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 51 час, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часа;
самостоятельной работы обучающегося 15 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результатом освоения общепрофессиональной дисциплины является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация и технология розничной торговли**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 2.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании
ПК 2.3.	Соблюдать условия, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 3.2	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 3.3	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 3.4.	Изучать спрос покупателей
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 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.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров

2 Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	51
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	12
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	15
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. тематический план и содержание учебной дисциплины
ОП. 03 «Организация и технология розничной торговли»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ОП. 03 Организация и технология розничной торговли.		51	
Раздел 1. Организация розничной торговли.			
Тема 1.1. Розничная торговая сеть.	Содержание учебного материала.	6	
	Розничная торговля. Органы управления и контроля в торговле. Понятие и функции розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети.	2	2
	Современные формы и виды торговли, управление. Регулирование и государственный контроль системы торговли.	2	
	Документы проверяемые при осуществлении торговой деятельности. Защита прав потребителей		
	Практическая работа №1. «Розничная торговая сеть».	2	
	Классификация предприятий торговли. Ознакомление с классификацией предприятий торговли. Составление схемы.		
Тема 1. 2 Организация оптовой торговли	Содержание учебного материала	4	
	Характеристика оптовой торговли, оптовые торговые предприятия, их типы и виды.	2	
	Складское хозяйство оптовой торговли, устройство и планировка товарных складов, организация труда на складах	2	
Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина.	Содержание учебного материала.	2	
	Материально-техническая база магазинов Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования магазинов.		2
	Практическая работа №2. «Устройство и планировка торгового зала магазина». Расчет эффективности использования торговой площади под установку оборудования и под выкладку. Изучение планировок магазинов.	2	
Тема 1.3. Формирование ассортимента	Содержание учебного материала.	2	
	Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса. Формирование товарного		2

товаров в розничной торговле.	ассортимента в странах с развитой рыночной экономикой.		
Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка рефератов по одной из следующих тем: 1. Научно-технический прогресс в розничной торговле. 2. Особенности организации розничной торговли за рубежом. 3. Современный дизайн магазинов различных типов. 4. Особенности устройства торгового зала магазина самообслуживания.		2	
Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса.			
Тема 2.1. Виды рекламы и покупательского спроса .	Содержание учебного материала.	2	
	Реклама: понятие, виды, назначение. Правовые основы рекламной деятельности. Виды покупательского спроса и методы его изучения.		2
	Практическая работа №3. Решение профессиональных задач по теме «Виды рекламы и покупательского спроса».	1	
	Составление анкеты по изучению покупательского спроса.		
	Практическая работа №4. Упражнения по изучению покупательского спроса.	1	
	Изучение спроса на продовольственный и непродовольственный товар. Анализ анкетирования. Составление рекламы товара и рекламных ценников.		
Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка рефератов по одной из следующих тем: 1. Критерии конкурентоспособности товара. 2. Роль информации в торговле. 3. Упаковка и дизайн товара: задачи и функции. 4. Особенности оформления интерьера магазина. 5. Применение освещения в торговле как двигатель рекламы		4	
Раздел 3. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.			
Тема 3.1. Основы товароснабжения в	Содержание учебного материала.	2	

торговле.	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Организация закупки товаров.		2
	Практическая работа №5. «Разработка графика завоза товаров».	1	
	Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров. Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия.		
	Практическая работа №6. «Составление заявки на завоз товаров».	1	
	Составление заявки на завоз товаров. Произвести расчет заявки.		
Тема 3.2. Технология приемки товаров.	Содержание учебного материала.	2	
	Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству. Особенности приемки. Порядок составления актов. Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.		2
	Практическая работа №7. «Документальное оформление приемки товаров».	1	
	Упражнения по приемке товаров. Ознакомление с сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров.		
	Практическая работа №8. «Составление товарно-денежного отчета по таре».	1	
	Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков. Составление товарно-денежного отчета по таре.		
Тема 3.3. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров.	Содержание учебного материала.	2	
	Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, актируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка. Фасовка товаров.		2
Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка рефератов по одной из следующих тем: 1. Тарооборотчиваемость. 2. Организация закупки товаров.		2	

Раздел 4. Тара и тарные операции.		2	
Тема 4.1 Тара и упаковка	Содержание учебного материала		
	Тара и тарные операции в торговле	2	
Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка рефератов по одной из следующих тем: 1. Изучение товаротранспортных документов, знание их реквизитов. 2. Изучение сроков приемки и составление актов на бой, лом и порчу. 3. Применение тары и тароборудования в торговле. 4. Изучение приемов вскрытия и укладки тары на хранение.		2	
Раздел 5. Технология продажи товаров.			
Тема 5.1. Организация и методы продажи товаров.	Содержание учебного материала.	2	
	Формы и этапы продажи товаров. Правила розничной торговли. Методы продажи. Организация расчетов с покупателями. Предоставление покупателям дополнительных торговых услуг. Основные правила работы магазинов		2
	Практическая работа №9. «Решение ситуационных задач по защите прав потребителей».	2	
	Решение различных торговых ситуаций, возникающих в торговой деятельности.		
	Диф. зачет.		
Самостоятельная работа обучающихся. <i>Подготовка рефератов по одной из следующих тем:</i> 1. Применение различных форм обслуживания покупателей. 2. Использование внемагазинных форм обслуживания. 3. Особенности продажи некоторых видов товаров. 4. Изучение статей закона РФ «О защите прав потребителя». 5. Правила продажи алкогольной продукции. 6. Правила работы торговых предприятий розничной торговли.		5	
Итого		51	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

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

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- образцы упаковок продовольственных и непродовольственных товаров;
- наглядные пособия;
- комплект бланков документов учета кассовых операций.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, DVD, мультимедийный проектор, экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 15 декабря 2008 года.
2. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 428 с.
3. 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 «Дашков и К», 2008. – 284 с.

Законодательные акты:

Конституция Российской Федерации.

Закон Российской Федерации № 2300-1 о защите прав потребителей;

Кодекс Российской Федерации Об административных правонарушениях» от 12.2001 N 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) (ст. 14.5 КоАП РФ);

Правила продажи отдельных видов товаров.

ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по количеству № П-6»

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по качеству № П-7»

Закон о рекламе.

Дополнительные источники:

Памбухчиянц О.В. Организация и технология розничной торговли: Учебник для студентов средних специальных заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. – 450 с.

<http://www.znaytovar.ru>

<http://www.commodity.ru>

Журналы: «Российская торговля», «Современная торговля» и др.

Должностные инструкции в торговле. Справочник для руководителя и кадровика. – М.: «А-Приор». 2009. – 188с.

Памбухчиянц Г.Г. Пособие для продавца, М.: Экономика, 1987.

Ануфпиев Н.В., Федосеев А.А. Технология работы магазина: учебник для коп.проф.-техн. уч-щ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1983. – 240 с.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения практических работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий – реферативных работ, докладов.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета.

Для промежуточной аттестации и текущего контроля преподавателем разработаны и утверждены фонды оценочных средств (ФОС). ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки: тесты, перечень реферативных работ, докладов и критерии их оценки; вопросы для проведения дифференцированного зачета по дисциплине.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	– устанавливать контакты с деловыми партнерами, – заключать договора и к – контролировать выполнение договоров предъявлять претензии и санкции по результатам выполнения договоров	Дифференцированный зачет
ПК 2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	– управлять товарными запасами – управлять товарными потоками, – организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Дифференцированный зачет
ПК3 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	- оценивать качество по органолептическим показателям; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу.	Дифференцированный зачет
ПК 4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	– идентифицировать вид торговли – класс торговли тип организаций розничной и оптовой торговли.	Дифференцированный зачет

ПК 5. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	– участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	
ПК 6 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.	- знать виды материальной ответственности; -заполнять инвентаризационную ведомость; - ответственность за излишки и недостачу; - правила распределения материальной ответственности на членов бригады.	Дифференцированный зачет
ПК 7. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	– оказывать основные услуги оптовой и розничной торговли. дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Дифференцированный зачет
ПК 8. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование	выбирать оптимальные режимы использования торгового-технологического оборудования	Дифференцированный зачет

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к своей будущей профессии.	Сообщающаяся беседа
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов её достижения. определенных руководителем.	-самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, осознанно планировать повышение квалификации;	Объяснение пояснение
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	-готовность к аналитической деятельности; -способность к рефлексивному и критическому мышлению; -способность постоянно обогащать свою профессиональную компетентность; -самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, осознанно планировать повышение квалификации;	Анализ доказательство
ОК 4 . Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	-способность и готовность к инновациям; -осуществление социально-профессионального саморазвития	Решение задач

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	-способность постоянно обогащать свою профессиональную компетентность;	Сообщающаяся беседа
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	- ответственность, добросовестность	Проблемный
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	использование нормативно-правовой документации по профессии, ГОС по профессии учитывать нормы и правила техники безопасности; -готовность к аналитической деятельности; -способность к рефлексивному и критическому мышлению;	Лекция метод приема умственной деятельности