

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Краснодарского края

«КРАСНОДАРСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПОСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03. Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения примерной программы

Рабочая программа учебной дисциплины (далее – рабочая программа) – является частью программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих (ППКРС) по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в состав укрупненной группы профессий 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида деятельности (ВД): **Организация и технология розничной торговли** соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

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.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке профессий сферы обслуживания, направлена на освоение новых методов организации труда и современных технологий, адаптацию к новым экономическим и социальным условиям.

Направленность программы на повышение квалификации работников торговли с целью приобретения новых компетенций, способствующих эффективности деятельности и производительности труда на рабочем месте.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения 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;
- *определять качество тары и тароматериалов;*
- *организовывать товароснабжение розничной торговой сети.*

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;
- санитарные правила торговых предприятий;
- деловую культуру торгового работника.

ПК которые актуализируются при изучении учебной дисциплины:

ПК	В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь
<p>ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.</p> <p>ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p> <p>ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.</p> <p>ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.</p> <p>ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.</p> <p>ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • 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.

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и

способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **58** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов;

самостоятельной работы обучающегося 18 часов.

Вариативная часть

Максимальная учебная нагрузка 15 часов: аудиторные – 10 часов (в том числе практические работы – 2 часа) и самостоятельная работа – 5 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)	58
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	40
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	18
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	18
В том числе:	
презентации	4
рефераты	14
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Организация и технология розничной торговли		40	
Тема 1. Розничная торговая сеть	<p>Содержание учебного материала: виды розничной торговой сети и их характеристика, типизация и специализация розничной торговой сети, особенности технологических планировок организаций торговли</p> <p>1. Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Принципы размещения розничной торговой сети.</p> <p>2. Устройство и технологические планировки магазинов. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Виды планировки торгового зала. Обслуживающий персонал магазина.</p> <p>Практические занятия: устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам</p> <p>1. Определение признаков типизации и специализации</p> <p>2. Составление планировки магазина</p>	4	2
Тема 2. Маркетинг в торговле	<p>Содержание учебного материала: основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле</p> <p>1. Цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Виды покупательского спроса и методы их изучения. Реклама: виды, требования, правовая база. Роль маркетинга в продвижении товара.</p> <p>Практические занятия: определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса</p> <p>3. Составление анкеты-опросника для изучения спроса</p>	2	2
Тема 3. Менеджмент в торговле	<p>Содержание учебного материала: основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле</p> <p>1. Понятие, принципы и функции менеджмента. Субъект и объект менеджмента. Содержание менеджмента. Этика менеджмента.</p>	2	2
Тема 4. Основы товароснабжения в торговле	<p>Содержание учебного материала: основы товароснабжения в торговле</p> <p>1. Требования к организации товароснабжения. Источники товароснабжения. Формы и методы товароснабжения розничной торговой сети. Товарные запасы. Товарооборачиваемость.</p>	2	2

	Практические занятия: <i>организовывать товароснабжение розничной торговой сети</i>	2	
	4. <i>Разработка графика завоза товаров</i>		
Тема 5. Тара и тарные операции в магазине	Содержание учебного материала: основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	2	
	1. Классификация тары. Требования, предъявляемые к таре. Приемка, хранение и возврат тары		2
	Практические занятия: <i>определять качество тары и тароматериалов</i>	2	
	5. <i>Определение качества тары</i>		
Тема 6. Торгово-технологический процесс в магазине	Содержание учебного материала: технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	2	
	1. Приемка, хранение, подготовка к продаже товаров. Приемка по качеству. Товарные потери и меры их сокращения. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация рабочего места продавца.		2
	Практические занятия: <i>устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам, применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности</i>	4	
	6. Составление актов о приемке товаров		
	7. Составление схемы выкладки в торговом зале		
Тема 7. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала: правила торгового обслуживания и торговли товарами, услуги розничной торговли, их классификация и качество, требования к обслуживающему персоналу	2	
	Организация торгового обслуживания в магазине. Правила работы предприятий розничной торговли. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям. Правила особых видов торговли.		2
	Практические занятия: <i>применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности</i>	2	
	8. Решение профессиональных задач		
Тема 8. Защита прав потребителей	Содержание учебного материала: правила торгового обслуживания и торговли товарами, нормативную документацию по защите прав потребителей	2	
	Защита прав потребителей. Контроль за работой торговых предприятий.		2
Тема 9. Санитарные правила торговых предприятий	Содержание учебного материала: <i>санитарные правила торговых предприятий</i>	2	
	<i>Санитарные правила торговых предприятий. Охрана труда и техника безопасности. Противопожарная безопасность.</i>		2
Тема 10. Деловая культура торгового	Содержание учебного материала: <i>деловую культуру торгового работника</i>	2	
	Практические занятия: <i>определять критерии конкурентоспособности на основе</i>		2

работника	покупательского спроса, применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности		
	9. Решение ситуационных задач по правилам поведения персонала в торговом зале		
Дифференцированный зачет		2	
	<p>Самостоятельная работа: Написание рефератов по темам: Особенности организации розничной торговли за рубежом Современный дизайн магазинов Роль маркетинга в процессе продвижения товара Товарооборотчиваемость Товарные потери Организация рабочего места продавца Дополнительные услуги, оказываемые покупателям Составление презентации по теме: Имидж торгового работника. Культура общения в сфере торговли. Культура речи. Основные правила общения с покупателем. Правила поведения персонала в торговом зале.</p>	18	
	Всего:	58	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины осуществляется в кабинете «Организация и технология розничной торговли»

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- учебно-методический комплекс учебной дисциплины (УМК);
- стенд «Информация по профессии»

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.
- интерактивная доска

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли - М.: издательский дом «Дашков и К» 2012
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник 5-е изд. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2012.
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» № 381 от 28.12.2009 г.
4. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 27.03.2007 N 185, от 27.01.2009 N 50)
5. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
6. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли. Общие требования

Дополнительные источники:

1. Таборова Л. Г. «Умный мерчендайзинг»: Практическое пособие — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011.
2. И.А. Рамазанов- Мерчендайзинг в торговом бизнесе Москва 2012г.
3. Б.В. Иванченко - Мерчендайзинг: Искусство продавать Ростов-на-Дону 2011г
4. С.Маршалл, М. Джерниган, С. Эстерлинг - Мерчендайзинг в розничной торговле. Питер 2014г
5. Винникова Л. Мерчендайзинг: всякому товару — свое время, место и атмосфера//«Город N», 2012 г, № 45, с. 14-15.
6. Гермогенова Л.Ю. Как сделать рекламу магазина. М.: РусПартнер Лтд, 2013, 281 с
7. Котляренко М. Мерчендайзинг - это искусство.//Маркетинг и маркетинговые отношения.2011. №7. с.14-20

Интернет ресурсы

1. <http://ozpp.ru/schemes/47/index.html> Защита прав потребителей
2. <http://www.rg.ru/2007/10/27/kodeks-dok.html> ФЗ РФ от 25 октября 2007 г. N 234-ФЗ "О внесении изменений в Закон РФ "О защите прав потребителей" и ч. 2 Гражданского кодекса РФ"
3. www.marketing.spb.ru Искусство сбыта товара

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Текущий контроль проводится 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.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
умения:	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	Текущий контроль: выполнение практических работ № 1-2
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях №3
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Текущий контроль: выполнение практических работ № 8-9
знания:	
услуги розничной торговли, их классификация и качество	Устный опрос
виды розничной торговой сети, их характеристика	Устный опрос
типизацию и специализацию розничной торговой сети	Устный опрос
особенности технологических планировок организаций торговли	Устный опрос
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Устный опрос
основы товароснабжения в торговле	Устный опрос
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	Устный опрос
технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка	Устный опрос
правила торгового обслуживания и торговли товарами	Устный опрос
требования к обслуживающему персоналу	Устный опрос
нормативная документация по защите прав потребителей	Устный опрос