|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**  **«Ульяновский техникум питания и торговли»** | | |
| Наименование документа**:**  **Учебная дисциплина О П. 03**  Соответствует ГОСТ Р ИСО 9001-2011, ГОСТ Р 52614.2-2006 **(п. 4.1, 4.2.3, 4.2.4, 5.5.3, 5.6.2, 7.5, 8.2.3, 8.4, 8.5)** | Редакция № 1  Изменение № 0 | **Лист из 20** |
| **Экз. №** |

**рабочая программа учебной дисциплины**

**ОП.03 Организация и технология розничной торговли**

**38.01.02 Продавец, контролёр-кассир**

г.Ульяновск, 2024г

|  |
| --- |
| Рабочая программа учебной дисциплины общепрофессионального учебного цикла ОП.03 Организация и технология розничной торговли разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по профессии среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, утвержденного приказом Министерства образования и науки России №723 от 02.08.2013, зарегистрированного в Минюсте России 20.08.2013г. №29470 |

|  |  |
| --- | --- |
| РЕКОМЕНДОВАНА  методической комиссией (МК)  УГПС 38.00.00 «Экономика и управление»  Протокол заседания МК  № 01 от «26 » августа 2024г.  Председатель МК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т.Н.Еграшкина | УТВЕРЖДАЮ  Зам. директора по УР ОГБПОУ УТПиТ  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ю.Ю.Бесова  «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
|  |  |
| |  |  | | --- | --- | |  | | |  |  | |  |  | | Рецензенты:  Директор по управлению персоналом А.В.Савина |  | |  |

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| ПАСПОРТ рабочей ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 4 |
| СТРУКТУРА и содержание УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 5 |
| условия реализации учебной дисциплины | 14 |
| Контроль и оценка результатов Освоения учебной дисциплины | 15 |

**1. паспорт Рабочей ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.03.Организация и технология розничной торговли**

* 1. **Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих и служащих в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована для реализации программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

ОПОП.00.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 предприятий 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 предприятий торговли;

-основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

-основы товароснабжения в торговле;

-основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;

-технология приемки, хранения, подготовки 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 примерной программы учебной дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося **55** часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **36 (18+18)** ч;

самостоятельной работы обучающегося **19** 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)** | ***55*** |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** | ***36*** |
| в том числе: |  |
| практические занятия | ***18*** |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | ***19*** |
| в том числе: |  |
| 1.Подготовка сообщения «Органы контроля и управления в торговле нашего региона»  2.Конспектирование п.3. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу  3.Обзор материалов Интернет-сайта по теме «Современный рынок стрит-ритейла»  4.Составление алгоритма проведения промо-акции по продаже парфюмерно-косметических товаров*.*  5. Составление текста интервью по изучению спроса на кондитерские изделия  6. Подбор информации об основных поставщиках АО «Гулливер».  7. Составить таблицу «Особенности снабжения предприятий оптовой и розничной торговли».  8. Составить технологическую цепь товародвижения на примере КО «Сладко»  9. Оформление в рабочей тетради образцов разных видов тары с их кратким описанием  10. Составление конспекта «Особенности приемки импортных товаров».  11. Подготовка сообщения « Особенности приемки товаров в АО «Гулливер» и «Рубль Бум».  12. Составление торговых ситуаций по приемке товаров согласно инструкции П-7  13. Составление конспекта «Требования стандартов и технических условий к хранению товаров».  14. Составление конспекта «Размещение и выкладка отдельных видов товаров»  15. Составление таблицы « Условия и сроки хранения продовольственных товаров в магазинах АО «Гулливер».  16.Анализ основных принципов размещения и выкладки товаров в ООО «Полюс-сервис», их преимущества и недостатки. 17.Подготовка сообщения « Использование скидок - уменьшение потерь магазина».  18. Моделирование плоскостной карты «Дистанционные методы продажи товаров | 1  1  1  1  1  1  2  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1  1 |
|  | *19* |
| Промежуточная аттестация в форме ***дифференцированного зачета*** | |

**Содержание учебной дисциплины направлено на формирование общих и профессиональных компетенций.**

**ОК 1**

Понимать сущность и социальную значимость профессии продавца.- раздел 1, тема 1.1.

**ОК 2**

Организовывать собственную деятельность исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.- раздел 1, тема 1.3, 1.6, 1.7.

**ОК 5.**

Использовать информационно- коммуникационные технологии в профессиональной деятельности- раздел 1, тема 1.4, 1.8.

**ПК1.1.**

Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.- раздел 1, тема 1.6.

**ПК 1.2**.

Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.- раздел 1, тема 1.7

**ПК 2.1.**

Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.- раздел 1, тема 1.6.

**ПК 2.3**.

Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.- раздел 1, тема 1.8.

**ПК 3.2.**

Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.- раздел 1, тема 1.8.

**ПК 3.3**.

Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.- раздел 1, тема 1.8.

**ПК 3.4.**

Оформлять документы по кассовым операциям.- раздел 1, тема 1.8.

**Инвариантные целевые ориентиры воспитания выпускников образовательной организации, реализующей программы СПО**

* **ЦОГВ.1.** Осознанно выражающий свою российскую гражданскую принадлежность (идентичность) в поликультурном, многонациональном и многоконфессиональном российском обществе, в мировом сообществе.
* **ЦОПТВ.1.** Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.
* **ЦОПТВ.2.** Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности.
* **ЦОПТВ.3.** Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности.
* **ЦОПТВ.4.** Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.
* **ЦОПТВ.5** Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества.
* **ЦОПТВ.6.** Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе

# **3.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины**

# **ОП.03 Организация и технология розничной торговли**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)** | | | | | | **Объем часов** | | | **Уровень освоения** | |
| **Макс** | **Ауд** | **Сам** |
| **1** | **2** | | | | | | **3** | | | **4** | |
|  | | **должен уметь:**  - устанавливать вид и тип предприятий торговли по идентифицирующим признакам;  - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;  - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности  **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 к продаже, размещения и выкладки;  -правила торгового обслуживания и торговли товарами;  -требования к обслуживающему персоналу;  -нормативную документацию по защите прав потребителей | | | | | **55** | **36** | **19** | |  |
| **Тема 1.**  **Розничная торговля**  **ЦОПТВ.1.- ЦОПТВ.6** | | **Содержание:** | | | | | **4** | **2** | **2** | |  |
| **ОК 1,2** | | | 1.Розничная торговля: сущность, задачи, формы. Требования к обслуживающему персоналу  *Понимать сущность и социальную значимость профессии продавца*  2.Услуги розничной торговли, их классификацию и качество Виды розничной торговой сети, их характеристика. *Организовывать собственную деятельность по предоставлению услуг розничной торговли* | | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Самостоятельная работа:**  **Фрзс** Подготовка сообщения «Органы контроля и управления в торговле нашего региона» | | | | | 1  1 |  | 1  1 | | 2 |
| **Тема.2.**  **Розничная торговая сеть**  **ЦОПТВ.1.- ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **8** | **6** | **2** | |  |
|  | | | 3.Типизация розничных торговых предприятий. Специализация розничных торговых предприятий.  **ФРЗС** *Характеристика ритейла г.Ульяновска*  *4.* Особенности технологических планировок предприятий торговли Устройство и планировка торгового зала магазина. | | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
| **ПЗ №1**  Изучение видов розничных торговых предприятий, идентифицирование их по признакам  **ПЗ №1** Изучение типов розничных торговых предприятий  **ПЗ №2**.Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале  **ПЗ №2**.Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале | | | | | 1  1 | 1  1 |  | | 2 |
| 1 | 1 |  | | 2 |
| 1 | 1 |  | | 2 |
| **Самостоятельная работа** | | | | |  |  |  | |  |
|  | Конспектирование п.3. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу  Обзор материалов Интернет-сайта по теме «Современный рынок стрит-ритейла» | | | | 1  1 |  | 1  1 | | 2 |
| **Тема 1.3.**  **Маркетинг и менеджмент в торговле.**  **ЦОПТВ.1. - ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **6** | **4** | **2** | |  |
| **ОК 1,2,5** | | | | 9. Сущност*ь,* содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.  10. Менеджмент в торговле. Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
| **ПЗ №3**  Изучение покупательского спроса  **ПЗ №3** Определение критериев конкурентоспособности предприятия розничной торговли  *Организовывать собственную деятельность исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем* | | | | | 1  1 | 1  1 |  | | 2 |
| **Самостоятельная работа** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | Составление алгоритма проведения промо-акции по продаже парфюмерно-косметических товаров  Составление текста интервью по изучению спроса на кондитерские изделий | | | 1  1 |  | 1  1 | | 2 |
| **Тема 1.4.**  **Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия**  **ЦОПТВ.1- ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **6** | **4** | **2** | |  |
| **ОК 5** | | | | 13. Основы товароснабжения в торговле. Технология товароснабжения розничной торговой сети  14.Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров.  **ФРЗС** *Основные источники поступления продовольственных и непродовольственных товаров в ритейл г. Ульяновска* | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | **ПЗ №4** Технология товароснабжения розничных торговых предприятий  **ПЗ №4** Технология товароснабжения розничных торговых предприятий | 1  1 | 1  1 |  | | 2 |
| **Самостоятельная работа:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | Подбор информации об основных поставщиках АО «Гулливер».  Составить таблицу «Особенности снабжения предприятий оптовой и розничной торговли».  Составить технологическую цепь товародвижения на примере КФ «Сладко».  *Использование информационно- коммуникационных технологий в профессиональной деятельности по сбору материала об источниках снабжения розничных торговых предприятий* | 1  1 |  | 1  1 | | 2 |
| **Тема 1.5.**  **Тара и тарные операции в торговле.**  **ЦОПТВ.1. - ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **6** | **4** | **2** | |  |
| **ОК 1, ОК 5** | | | | 17.Понятие и функции Классификация тары и тароматериалов, характеристика основных ее видов.  18.Организация оборота тары | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | **ПЗ №5** Распознавание видов тары, применяемых в торговле.  **ПЗ №5** Определение качества тары. | 1  1 | 1  1 |  | | 2 |
| **Самостоятельная работа:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | Оформление в рабочей тетради образцов разных видов тары с их кратким описанием | 1  1 |  | 1  1 | | 2 |
| **Тема 1.6.**  **Технология приемки товаров в магазине**  **ЦОПТВ.1. - ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **6** | **4** | **2** | |  |
| **ОК 1,**  **ОК 2**  **ОК 5**  **ПК 2.1** | | | | 21. Организация технологии приемки товаров в магазине. Приемка товаров по количеству в закрытой, открытой таре, без тары.  22. Приемка товаров по качеству упаковки, маркировки товаров | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | **ПЗ № 6** Изучение пакета сопроводительных документов при приемке товаров Оформление сопроводительных документов по приемке товаров  **ПЗ № 6** Технология приемки товаров в магазине по количеству Технология приемки товаров в магазине по качеству  *Организация собственной деятельности по приемке товаров по количеству, качеству и оформлению сопроводительных документов, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем* | 1  1 | 1  1 |  | | 2 |
|  | | **Самостоятельная работа:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | Составление конспекта «Особенности приемки импортных товаров».  **ФРЗС**  *Подготовка сообщения « Особенности приемки товаров в АО «Гулливер» и «Рубль Бум*  Составление торговых ситуаций по приемке товаров согласно инструкции П-7 | 1  1 |  | 1  1 | | 2 |
| **Тема 1.7.**  **Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки товаров в торговом зале.**  **ЦОПТВ.1.- ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **12** | **6** | **6** | |  |
| **ОК 5**  **ПК 1.2** | | | | 25.Технология хранения товаров. Сроки и режимы хранения.  Требования к хранению отдельных видов товаров. Способы укладки товаров на хранение.  26.Технология предварительной подготовки товаров к продаже.  Технология размещения товаров в торговом зале. Выкладка товаров в торговом зале. | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | **ПЗ №7** Изучение правил хранения товаров Анализ условий и сроков хранения  **ПЗ№ 7** Распознавание этапов подготовки товаров к продаже Приобретение умений выкладки товаров в мини-магазине | 1  1 | 1  1 |  | | 2 |
| **Самостоятельная работа:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | Составление конспекта «Требования стандартов и технических условий к хранению товаров».  Составление конспекта «Размещение и выкладка отдельных видов товаров»  Составление таблицы « Условия и сроки хранения продовольственных товаров в магазинах АО «Гулливер».  Анализ основных принципов размещения и выкладки товаров в ООО «Полюс-сервис», их преимущества и недостатки. Подготовка сообщения « Использование скидок - уменьшение потерь магазина». | 2  2  2 |  | 2  2  2 | | 2 |
| **Тема 1.8.**  **Технология продажи товаров и обслуживание покупателей.**  **ЦОПТВ.1.- ЦОПТВ.6** | | **Содержание** | | | | | **7** | **6** | **1** | |  |
| **ОК 2**  **ПК 1.2**  **ПК 2.3**  **ПК 3.2- 3.4** | | | | 29 Основные правила торгового обслуживания и торговли товарами: обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров; проверка платежеспособность государственных денежных знаков, проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги**,** оформление документов по кассовым операциям  30.Основные правила работы предприятий розничной торговли  Основная нормативная документация по защите прав потребителей | 1  1 | 1  1 |  | | 1 |
| **Практические занятия:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | **ПЗ № 8** Изучение основных правил розничной торговли  **ПЗ № 8** Анализ соблюдения правил розничной торговли (решение ситуационных задач)  **ПЗ № 9** Изучение закона РФ «О защите прав потребителей (решение ситуационных задач)  **ПЗ № 9** Анализ соблюдения закона РФ «О защите прав потребителей (решение ситуационных задач) | 1  1  1  1 | 1  1  1  1 |  | | 2 |
|  | | **Самостоятельная работа:** | | | | |  |  |  | |  |
|  | | | | Моделирование плоскостной карты «Дистанционные методы продажи товаров» | 1 |  | 1 | | 2 |
|  | | Дифференцированный зачет | | | | | 1 | 1 |  | |  |
|  | | Дифференцированный зачет | | | | | 1 | 1 |  | |  |
|  | | **Всего** | | | | | **55** | **36** | **19** | |  |

# **4. условия реализации УЧЕБНОЙ дисциплины**

**4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

**Оборудование учебного кабинета**:

учебные столы, стулья, стол преподавателя, кафедра, встроенные шкафы, классная доска, демонстрационные горки, учебные витрины, прилавки, комплект учебно-методической документации.

**Технические средства обучения**:

телевизор, DVD-плеер, электронные носители

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: учебная и справочная литература, нормативные документы, обучающие и инструкционные карты, бутафория, муляжи, методические рекомендации по проведению практических работ, презентации в электронном виде по отдельным темам.

# **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Список литературы актуализирован на заседании МК Экономики и управления, протокол № 01 от 30.08.2023г**

*I. Законодательные документы:*

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) (07 февраля 1992 г.)
2. Правила продажи отдельных видов товаров (Утв. 19.01.1998 г. № 55 с изменениями и дополнениями. (ред. от 05.01.2015))

3. Правила продажи алкогольной продукции (Утв. 19.08.96 № 987 с изменениями и дополнениями от 05.01.2015)

4. Правила продажи товаров по образцам (Утв.21.07.97 г. № 918 с изменениями и дополнениями 2 октября 1999 г., 7 декабря 2000 г., 4 октября 2012 г)

5. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами (Утв. 06.06.98 № 569 с изменениями 2 октября 1999 г., 22 февраля 2001 г., 4 октября 2012 г.

6. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. /15.06.65 № П6. (изм. от 22.10.1997)

8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству./ 25.04.66 № П-7 с изменениями и дополнениями от 14.11.74 № 98.

*II. Стандарты:*

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения

*III. Основная литература:*

1. Розничная торговля продовольственными товарами: Товароведение и технология.-М.Академия,2021

2. . О.В. Памбухчиянц. Технология розничной торговли, М.: Дашков и К, 2010.-284с.

*IV. Дополнительная литература:*

1. Каплина С.Н. Технология торговли. - М.: Феникс, 2022.

2. Рубцова Л.И. Продавец мелкорозничной торговой сети. М.: Феникс, 2022.

*V. ЭБС (электронно-библиотечная система)*

1.[Памбухчиянц О. В.](http://znanium.com/catalog.php?item=booksearch&code=%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B9%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B8#none#none) Технология розничной торговли: Учебник для нач. проф. образования по профессии "Продавец, контролер-кассир" / О.В. Памбухчиянц. - 9-e изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2022

2. Правила торговли / Сост. М.Н. Сафонов. - 11-e изд. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2017

*VI. Интернет-ресурсы:*

1. [cfin.ru](http://www.cfin.ru/)

2. [4retail.ru](http://www.4retail.ru/)

3. [ot.ru](http://www.ot.ru/) › [industry retail.html](http://www.ot.ru/industry_retail.html)

# **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Образовательный процесс ориентирован на формирование компетенций, освоение которых является результатом обучения профессиональному модулю. Базой для изучения данного курса являются общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла: организация и технология розничной торговли, санитария и гигиена, безопасность жизнедеятельности, междисциплинарные курсы: эксплуатация контрольно - кассовой техники, розничная торговля непродовольственными товарами.

Программу дисциплины «Организация и технология розничной торговли» учащиеся осваивают на теоретических, практических занятиях, учебной практике, производственной практике, в рамках аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы.

Для проведения теоретических занятий используются лекционные, практические методы, предусмотрена работа с законодательными, нормативными, справочными материалами, организуются экскурсии в торговые организации. В процессе изучения учебной дисциплины ОП.03 в соответствии с учебным планом проводятся практические занятия, где обучающиеся отрабатывают навыки по определению вида и типа предприятий торговли по идентифицирующим признакам; по определению критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; по применению правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности

Учебная практика направлена на формирование у учащихся практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта. Учебная практика проводится, на базе учебного магазина мастерами производственного обучения.

Производственная практика проводится в торговых предприятиях города под руководством мастеров производственного обучения. Организацию и руководство производственной практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации.

Самостоятельная работа студентов: аудиторная и внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа выполняется обучающимися под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. Внеаудиторная самостоятельная работа студентов выполняется обучающимися по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

# Содержание аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы учащихся определяется преподавателем в соответствии с рекомендуемыми видами заданий. Виды заданий, их содержание имеют вариативный и дифференцированный характер, учитывают специфику региона, индивидуальные особенности учащихся.

# **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Квалификация педагогических кадров, обеспечивающих обучение по учебной дисциплине соответствует требованиям ФГОС по профессии 38.01.02 «Продавец; контролер-кассир»

**преподаватели и мастера производственного обучения** имеют высшее профессиональное или среднее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

**мастера производственного обучения** имеют на 1 – 2 разряда по профессии рабочего выше, чем предусмотрено образовательным стандартом для выпускников.

У преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла, имеется опыт практической деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Преподаватели проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

# **5. Контроль и оценка результатов учебной дисциплины (вида профессиональной деятельности)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные ПК)** | **Основные обобщенные показатели оценки результата** | **Результаты обучения**  **(освоенные умения, усвоенные знания)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы**  **контроля и оценки** |
| **ПК.1.1** Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. | **ОПОР 1.**  Точное соблюдение требований и контроль нормативно-технической документации при выполнении процедуры приемки. | **Умения** |  |  |
| **У 03**  применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности | **ОПОР 1.1** Грамотное применение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности | Экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **Зн 06** основы товароснабжения в торговле; | **ОПОР 1.2** Профессиональное распознавание форм и методов товароснабжения, контроль соблюдения графиков завоза | Экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **Зн 08**технология приемки, хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки; | **ОПОР 1.3** Соблюдение требований инструкций «О порядке приёмки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (П-6\_. По качеству (П-7), требований приёмки; соблюдение требований по подготовке товаров к продаже; соблюдение правил размещения и выкладки товаров | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **ПК1.2** Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическо оборудовании. | **ОПОР 2.**  Эффективность выполнения  правил подготовки товаров к продаже,  демонстрация умений размещения и выкладки товаров на торгово-технологическомоборудовании. | **Уметь**  У 03 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности | **ОПОР 2.1** Грамотное применение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| Знать  Зн 08 технология приемки, хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки; | **ОПОР 2.2** Соблюдение требований инструкций «О порядке приёмки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (П-6\_. По качеству (П-7), требований приёмки; соблюдение требований по подготовке товаров к продаже; соблюдение правил размещения и выкладки товаров | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **ПК2.1.** Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары. | **ОПОР 3**  Эффективность выполнения  правил приёмки товаров,  демонстрация навыков контроля за наличием необходимых сопроводительных документов | Уметь |  |  |
| У 01 устанавливать вид и тип предприятий торговли по идентифицирующим признакам; | **ОПОР 3.1** Умение устанавливать вид и тип предприятий торговли по идентифицирующим признакам | Экспертная оценка выполнения практических занятий |
| Зн 08 технология приемки, хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки; | **ОПОР 3.2** Соблюдение требований инструкций «О порядке приёмки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (П-6\_. По качеству (П-7), требований приёмки; соблюдение требований по подготовке товаров к продаже; соблюдение правил размещения и выкладки товаров | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
|  |
| **ПК 2.3**  Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | **ОПОР 4**  Осознанное  выполнение основных элементов обслуживания установленным правилам и определенному алгоритму | **Уметь:**  У 03 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности | **ОПОР 4.1** Грамотное применение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **ПК3.2** Проверять платежеспособность государственных денежных знаков. | **ОПОР 5**  Эффективность выполнения  расчетных операций,  демонстрация умений распознавания платежеспособности государственных денежных знаков. | **Уметь:** | **ОПОР 5.1**  Осознанное выполнение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| У 03 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности |
| Знать:  Зн 09 правила торгового обслуживания и торговли товарами | **ОПОР 5.2**  Эффективное применение правил торгового обслуживания и правил торговли товарами | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| Зн 11 нормативную документацию по защите прав потребителей | **ОПОР 5.3** Контроль и строгое соблюдение ФЗ о « Защите прав потребителей» | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **ПК3.3** Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги | **ОПОР 6**  Точное соблюдение требований нормативно-технической документации и договоров при выполнении процедуры приемки. | **Уметь:**  У 03 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности | **ОПОР 6.1** Грамотное применение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| Зн 08 технология приемки, хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки; | **ОПОР 6.2** Соблюдение требований инструкций «О порядке приёмки продукции материально-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (П-6\_. По качеству (П-7), требований приёмки; соблюдение требований по подготовке товаров к продаже; соблюдение правил размещения и выкладки товаров | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| Зн 11 нормативную документацию по защите прав потребителей | **ОПОР 6.3** Контроль и строгое соблюдение ФЗ о « Защите прав потребителей» | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **ПК3.4** Оформлять документы по кассовым операциям | **ОПОР 7**  Точное соблюдение требований к  ведению кассовой документации | У 03 применять правила торгового обслуживания | **ОПОР 7.1** эффективное применениеправил ведения кассовой документации | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| Зн 09 правила торгового обслуживания и торговли товарами | **ОПОР 7.2** полнота знаний правил ведения кассовой документации | Экспертное наблюдение и экспертная оценка выполнения практических занятий |
| **Результаты (освоенные общие компетенции)** | **Инвариантные целевые ориентиры воспитания выпускников образовательной организации, реализующей программы СПО** | | **Основные показатели оценки результата (ОПОР)** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| **ОК 1**  Понимать сущность и социальную значимость профессии продавца | **ЦОЦНП.1.**Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки | | **ОПОР 1.1.** Проявляет интерес к своей будущей профессии  **ОПОР 1.2.** Обосновывает значение развития торговли, анализирует состояние конъюнктуры развития рынка отдельных групп непродовольственных товаров. | Экспертная оценка выполнения  самостоятельной работы, письменной экзаменационной работы |
| **ОК2**  Организовывать собственную деятельность исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | **ЦОЦНП**.**2**.Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности | | **ОПОР 2.1** Организует собственную деятельность по составлению консультаций покупателям о потребительских свойствах товаров и правилах ухода. **ОПОР 2.2.** Выбор методов по размещению и выкладке непродовольственных товаров, оценка их эффективности.  **ОПОР 2.3.** Выбор способов контроля за качеством непродовольственных товаров и соблюдением требований нормативно-технической документации.  **ОПОР 2.4** Организует собственную деятельность по обеспечению хранения, упаковки, правил ухода, анализу маркировки. | Экспертная оценка устного экзамена Экспертный контроль решения ситуационных задач  Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении  работ по учебной и производственной практике |
| **ОК 5**  Использовать информационно- коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | **ЦОЦНП.5**.Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности | | **ОПОР 5.1.**Использование различных источников, включая электронные.  **ОПОР 5.2**.Анализ инноваций в области торговли | Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении  работ по учебной и производственной практике, письменной экзаменационной работы |

**Разработчики:** ОГБПОУ УТПиТ Преподаватель профессиональных модулей, высшей квалификационной категории: Н.Ю. Микка