


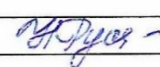
	<b>Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Ульяновский техникум питания и торговли»</b>		
	<b>Наименование документа: Программа учебной дисциплины «ОП.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»</b> Условное обозначение: <b>ОП.01.</b> Соответствует ГОСТ Р ИСО 9001-2015, 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	<b>Лист 1 из 15</b>
			<b>Экз. №</b>

# **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

## **«ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»**

**2025 г.**

Рабочая программа разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.01.02 Продавец. Приказ Минпросвещения России от 01.08.2024г.№518

<i><b>РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА</b></i>	<i><b>УТВЕРЖДАЮ</b></i>
<i>на заседании МК УГПС 38.00.00. «Экономика и управление» Председатель МК</i>	<i>Заместитель директора по научно-методической работе</i>
<i> Т.Н.Еграшкина</i>	<i> - Н. С. Русецкая</i>
<i>Протокол №1 от 28.08.2025 г</i>	<i>28.08.2025 г</i>

Преподаватель:

Рецензент: Территориальный управляющий АО «Тандер» О.П. Ключкова

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА .....	
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы .....	
1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины .....	
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....	
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины .....	
2.2. Содержание дисциплины .....	
2.3. Курсовой проект (работа) .....	
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ .....	
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	
3.2. Учебно-методическое обеспечение .....	
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## «ОП.03 Организация и технология розничной торговли»

### 1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины «Организация и технология розничной торговли»: формирование у обучающихся базовой системы знаний и умений в области теории и практики организации и технологии розничной торговли.

Дисциплина «Организация и технология розничной торговли» включена в обязательную часть общепрофессионального цикла образовательной программы.

### 1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ПОП-П).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<i>Код ОК, ПК</i>	<b>Уметь</b>	<b>Знать</b>	<b>Владеть навыками</b>
ОК 01	<p>распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части</p> <p>определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы</p> <p>выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы</p> <p>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах</p> <p>оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p>	<p>актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить</p> <p>структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях</p> <p>основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте</p> <p>методы работы в профессиональной и смежных сферах</p> <p>порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>	

ОК 02	<p>определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации</p> <p>выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска</p> <p>оценивать практическую значимость результатов поиска</p> <p>применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</p> <p>использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности</p> <p>использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p>	<p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности</p> <p>приемы структурирования информации</p> <p>формат оформления результатов поиска информации</p> <p>современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и</p> <p>программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства</p>	
ОК 03	<p>определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности</p> <p>применять современную научную профессиональную терминологию</p> <p>определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи</p> <p>определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования</p> <p>презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности</p> <p>определять источники достоверной правовой информации</p> <p>составлять различные правовые документы</p> <p>находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать</p>	<p>содержание актуальной нормативно-правовой документации</p> <p>современная научная и профессиональная терминология</p> <p>возможные траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности</p> <p>правила разработки презентации</p> <p>основные этапы разработки и реализации проекта</p>	

	оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта		
ОК 04	<p>организовывать работу коллектива и команды</p> <p>взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>	<p>психологические основы деятельности коллектива</p> <p>психологические особенности личности</p>	
ОК 05	<p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке</p> <p>проявлять толерантность в рабочем коллективе</p>	<p>правила оформления документов</p> <p>правила построения устных сообщений</p> <p>особенности социального и культурного контекста</p>	
ОК 07	<p>соблюдать нормы экологической безопасности</p> <p>определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по профессии</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона</p> <p>эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности</p> <p>основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности</p> <p>пути обеспечения ресурсосбережения</p> <p>принципы бережливого производства</p> <p>основные направления изменения климатических условий региона</p> <p>правила поведения в чрезвычайных ситуациях</p>	
ОК 09	<p>понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы</p> <p>участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы</p> <p>строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности</p> <p>кратко обосновывать и объяснять свои</p>	<p>правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы</p> <p>основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)</p> <p>лексический минимум,</p>	

	<p>действия (текущие и планируемые)</p> <p>писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p>	<p>относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности</p> <p>особенности произношения</p> <p>правила чтения текстов профессиональной направленности</p>	
ПК 1.1	<p>осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, обеспечивая контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов</p> <p>проверять наименования, количество и качество, сортность, цены, состояние упаковки, правильность маркировки и расфасовки товаров</p> <p>идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных и непродовольственных товаров</p> <p>уметь расшифровывать штрих-коды и маркировку товаров, и входящие в ее состав информационные знаки (символы по уходу для непродовольственных товаров)</p> <p>использовать органолептические методы оценки качества товаров; определять градации качества; выявлять фальсифицированные и контрафактные товары; обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оценивать качество тары и упаковки; диагностировать дефекты товаров; определять причины их возникновения.</p> <p>оформлять документацию при приёмке, отгрузке/выдаче товара</p>	<p>состав сырья, товароведная характеристика товаров</p> <p>требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров</p> <p>принципы кодировки товаров, требования к маркировке товаров</p> <p>условия хранения и сроки реализации</p> <p>нормативно-техническая документация (ГОСТы, ТУ, Технические регламенты, Стандарты предприятия), инструкции по приемке товаров</p>	<p>проводить идентификацию товаров различных групп</p> <p>расшифровывать маркировку товаров</p> <p>производить органолептическую оценку качества; диагностику дефектов товаров</p> <p>предотвращать реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции</p>
ПК 1.2	<p>осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования для хранения товаров</p> <p>создавать оптимальные условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров</p>	<p>требования к условиям хранения, сроки реализации товаров</p> <p>факторы, обеспечивающие формирование и сохранение потребительских</p>	<p>обеспечивать сохранность товаров</p> <p>предупреждать и сокращать товарные потери</p>

	<p>соблюдать режим хранения и санитарно-гигиенические требования к хранению товаров</p> <p>проверять сохранность потребительских свойств товаров в процессе хранения</p>	<p>свойств товаров</p> <p>виды потерь, причины их возникновения и меры предупреждения</p>	
ПК 1.3	<p>осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга</p> <p>подготавливать рабочее место продавца, проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования</p> <p>размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы</p> <p>подготавливать непродовольственные товары к продаже: распаковка, сборка, проверка комплектности, эксплуатационных свойств и др.</p> <p>подготавливать продовольственные товары к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров</p> <p>заполнять и размещать ценники на товары</p> <p>осуществлять контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров</p> <p>обеспечивать сохранность товаров, чистоту и порядок на рабочем месте</p>	<p>классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров</p> <p>показатели идентификации товаров</p> <p>основы мерчандайзинга</p>	<p>подготавливать рабочее место и товары к продаже</p> <p>осуществлять размещение и выкладку товара в торговом зале</p>
ПК 1.4	<p>производить подготовку к работе торгово-технологического оборудования</p> <p>работать на торгово-технологическом оборудовании</p> <p>работать на торгово-технологическом оборудовании</p> <p>эксплуатировать торговый инвентарь и инструментарий</p>	<p>классификация и характеристики, устройство и принципы работы торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструмента</p> <p>правила эксплуатации оборудования</p> <p>правила техники безопасности и охраны труда</p>	<p>осуществлять эксплуатацию торгово-технического оборудования инвентаря и инструментов</p>
ПК 1.5	предоставлять покупателю полную и	методы продажи	обслуживать



	<p>достоверную информацию о товарах, качестве, потребительских свойствах, правилах обмена и возврата отдельных видов товара.</p> <p>предлагать продовольственные товары различного ассортимента, предоставлять информацию о составе, пищевой ценности, условиях и сроках хранения, поставщиках</p> <p>предлагать и осуществлять показ непродовольственных товаров, демонстрацию их в действии, оказывать помощь покупателю в выборе товаров, информировать о требованиях по безопасной эксплуатации</p> <p>оформлять паспорт на непродовольственные товары, имеющие гарантийные сроки пользования</p> <p>предлагать покупателям новые взаимозаменяемые товары и товары сопутствующего ассортимента</p> <p>производить упаковку товаров, выдачу покупки или передачу ее на контроль</p> <p>пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю</p> <p>принимать участие в презентации товара и</p> <p>предоставлять дополнительные услуги покупателям</p> <p>разрешать конфликтные ситуации с покупателем</p> <p>выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя</p>	<p>товаров.</p> <p>классификация, ассортимент товаров, характеристика, назначение, способы использования</p> <p>расшифровка маркировки</p> <p>розничные цены на товары</p> <p>основные торговые марки производителей</p> <p>Правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации</p> <p>виды брака, правила обмена и возврата товаров</p> <p>виды дополнительных услуг, предоставляемых торговым предприятием</p> <p>методы работы с возражениями покупателей</p> <p>основы психологии общения</p> <p>основы межличностных отношений и деловой этики</p> <p>основы законодательства Российской Федерации, Закон о защите прав потребителей. нормативно-техническая документация и другие нормативные акты, правила в сфере торговой деятельности, стандарты предприятия</p>	<p>покупателей</p> <p>предоставлять информацию о товаре</p> <p>оказывать дополнительные услуги</p>
ПК 1.6	применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска товаров,	основы цифровых	владеть навыками и использовать в

	<p>приеме и формировании заказов на товар, доставки товара до потребителя и др.</p> <p>оформлять расчетные документы, чеки, сопроводительную документацию при различных формах продажи</p>	<p>технологий</p> <p>основные положения Конституции РФ и других законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности</p>	<p>работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса</p>
ПК 1.7	<p>формировать заявки, комплектовать товар согласно заказу</p> <p>осуществлять выполнение заказа и доставку товара покупателю</p>	<p>основы цифровых технологий</p> <p>признаки формирования ассортимента товаров</p> <p>потребности торгового предприятия в товарах с учётом спроса покупателей</p> <p>требования к упаковке различных групп товаров</p> <p>правила возврата товара</p> <p>основные положения Конституции РФ и других законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности</p>	<p>обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах</p> <p>комплектовать товары для выполнения заказа</p> <p>производить упаковку товара</p> <p>осуществлять организацию доставки товара потребителю</p>
ПК 2.4	<p>осуществлять проверку количества, веса, метража, парности, ярлыка, пломбы, цены и качества товаров</p> <p>обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента товаров в торговом зале, их сохранность</p>	<p>органолептические показатели качества товаров</p> <p>требования к упаковке и маркировке товаров</p> <p>цены на реализуемые товары</p> <p>виды предоставляемых дополнительных услуг</p>	<p>производить денежные расчеты с покупателями</p> <p>работать на ККМ различных видов, сканерами штрих-кодов и платежными терминалами</p>

Инвариантные целевые ориентиры воспитания выпускников образовательной организации, реализующей программы СПО	
ЦО	Целевые ориентиры
ЦОПТВ	Профессионально-трудовое воспитание

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.
<b>ЦОЦНП</b>	<b>Ценности научного познания</b>
ЦОЦНП.5.	Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ЦОЦНП.6.	Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
<b>Учебные занятия</b>		
Теоретические занятия	28	
Практические занятия	20	20
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация	2	-
<b>Всего</b>	<b>50</b>	<b>20</b>

## 2.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических занятий	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Раздел 1. Организация розничной торговли</b>			
<b>Тема 1.1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	Розничная торговля. Сущность, задачи, формы и функции розничной торговли. Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Структура розничной торговой сети.	<b>1</b>	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 07 ОК 09
<b>Тема 1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли</b>	Типизация и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли по типам.	<b>1</b>	
	<b>Содержание учебного материала</b>		
	Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала. <i>Моделирование, направленное на понимание специфики профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Модель торгового зала».</i>	<b>1</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК.1.3. ПК.1.4. ПК 1.5
	Основные показатели эффективности использования торговой площади. Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях.	<b>1</b>	ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 2.4
	<b>Практическое занятие №1.</b> Определение вида и типа торгового предприятия.	<b>1</b>	ЦОПТВ. 4.
	<b>Практическое занятие №1.</b> Определение эффективности использования торговых площадей магазина.	<b>1</b>	
<b>Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>			
<b>Тема 2.1. Основы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		

маркетинговой деятельности в торговле	Понятие, цели, принципы и функции торгового маркетинга. Субъекты и объекты маркетинга. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Маркетинговая среда.	1	ОК 01 ОК 02
	Жизненный цикл товара. Методы изучения и виды покупательского спроса. Характеристика типов потребителей. Трейд-маркетинг.	1	ОК 03 ОК 04
	Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара. Особенности стимулирования продаж в Интернете.	1	ОК 05 ОК 07
	Критерии конкурентоспособности товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях.	1	ОК 09 ПК 1.1 ПК 1.2
	Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе. <i>Обсуждение проблемных вопросов, ориентированное на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества «Реклама в России»</i>	1	ПК.1.3. ПК.1.4. ПК.1.5 ПК1.6
	<b>Практическое занятие №2.</b>		ПК1.7
	Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	2	ПК 2.4
	<b>Практическое занятие №3.</b>		ЦОПТВ. 5.
	Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.	2	
<b>Раздел 3. Менеджмент в торговле</b>			
Тема 3.1. Принципы и функции менеджмента в торговле	<b>Содержание учебного материала</b>		ОК 01 ОК 02
	Основные принципы менеджмента. Функции менеджмента. Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией	1	ОК 03 ОК 04
	Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами. Методы стимулирования сбыта товаров <i>Беседа, направленная на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами».</i>	1	ОК 05 ОК 07 ОК 09 ПК 1.1 ПК 1.2
	Анализ и учёт товарных запасов. Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации.	1	ПК.1.3. ПК.1.4.
	<b>Практическое занятие №4.</b>		ПК.1.5 ПК1.6
	Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.	2	ПК1.7
	<b>Практическое занятие №5.</b>		ПК 2.4
	Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина.	2	<b>ЦОЦНП. 5.</b>
<b>Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях</b>			

<b>Тема 4.1.</b> <b>Оперативные процессы на торговых предприятиях.</b> <b>Работа на маркет-плейсах.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	Понятие, виды оперативных процессов в магазине. Основные принципы организации торговых-технологических процессов в магазине.	<b>1</b>	ОК 01 ОК 02
	Операции по обслуживанию покупателей. Основы товародвижения в торговле. Методы товароснабжения магазинов.	<b>1</b>	ОК 03 ОК 04
	Договор поставки товаров. Коммерческие документы на товары.	<b>1</b>	ОК 05
	Технология приёмки и хранения товаров. Виды товарных потерь и пути их сокращения.	<b>1</b>	ОК 07 ОК 09
	Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота.	<b>1</b>	ПК 1.1
	Технология подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Правила оформления ценников на реализуемые товары.	<b>1</b>	ПК 1.2 ПК.1.3.
	Технология размещения и выкладки товаров. Мерчендайзинг, его цели, принципы, инструменты.	<b>1</b>	ПК.1.4. ПК.1.5 ПК1.6
	<i>Эффективный выбор правил подготовки, размещения товаров в торговом зале, выкладки на торговом-технологическом оборудовании. Первая группа правил - эффективный запас. Правило ассортимента. Правило запаса. Правило присутствия. Правило сроков хранения и ротации товара на полке. Вторая группа правил - эффективное расположение. Правило представления. Правило «лицом к покупателю». Правило определения места на полках. Правило приоритетных мест. Третья группа правил - эффективная презентация товара. Принцип оптимальности. Принцип помощи покупателю. Принцип KISS. Правила размещения ценников. Общие для второй и третьей группы правила. Правило комфорта восприятия. Правило чистоты и аккуратности.</i>	<b>1</b>	ПК1.7 ПК 2.4 ЦОЦНП. 5.
	Профессиональное использование основных концепций: театральной, ценовой, экономии времени внемагазинной торговли, информационно-ознакомительной. Процесс принятия потребительских решений. <i>Контроль за управлением поведения потребителей как компонент технологий мерчендайзинга.</i> Место теорий рефлексов в формировании принципов мерчендайзинга. Классификация рефлексов. <i>Знание отличий безусловных рефлексов от условных.</i> <i>Знание влияния внешних раздражителей на формирование нежелательных рефлексов посетителей торгового предприятия.</i> <i>Осуществление поиска информации для эффективного выполнения профессиональных задач.</i> Понятие «познавательные ресурсы». Распределение познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала. Взаимосвязь процесса распределения познавательных ресурсов покупателей со вниманием. Сосредоточенность внимания; произвольное и произвольное внимание. <i>Контроль за динамикой распределения внимания покупателей в торговом зале. Управление поведением посетителей на основе</i>	<b>1</b>	

	<p>восприятий и ощущений.</p> <p>Восприятие, взаимосвязь с мышлением, памятью и вниманием. Иллюзия восприятия; примеры иллюзорного восприятия. Знания и осведомленность, как определяющий фактор познавательных ресурсов. Имидж, влияние эффекта имиджа на этические и эстетические ожидания, потребности покупателей.</p> <p>Элементы атмосферы магазина: органолептические, психологические и организационные. <i>Определение влияния чувственных компонентов на принятие решения покупателем.</i> Освещение и световые эффекты. Особенности восприятия цвета. Свет, цветовые сочетания и сезонность.</p> <p>Звуки и музыка. Запахи. Композиция в выкладке товаров. <i>Управление восприятием форм и объемов.</i> Знаки и указатели. <i>Правильное использование шрифтов.</i></p>		
	<p>Процесс принятия потребительских решений; осознание потребности поиск информации, предпокупочная оценка вариантов, покупка, потребление, постпокупочная оценка вариантов.</p> <p>Контроль процесса продажи в розничной торговой сети. стимулирование потребителей в выборе и покупке товара.</p> <p>Значение метода импульсивных покупок при решении проблемы, связанной с классификацией товаров, распределением торгового зала на торговые зоны адекватно состоянию познавательных ресурсов посетителя.</p> <p>Эффективные пути достижения совместимых комбинаций «товары – торговые зоны – поведение покупателей». Классификация товаров адекватно состоянию познавательных ресурсов покупателей: уровню вовлеченности, отношению к товару, состоянию когнитивного диссонанса, внутреннего и внешнего поиска товаров и т.д.</p> <p>Характеристика групп товаров, объединенных для внедрения метода интенсивных покупок; товары повседневного спроса, товары предварительного выбора, товары импульсивного спроса.</p> <p>Понятие «импульсивная покупка». Виды импульсивных покупок. Мерчендайзинговый подход к формированию ассортимента торгового зала. Пути внедрения метода «импульсивных покупок» - как источника дополнительной прибыли.</p> <p>Размещение товарных групп по зонам торгового зала в соответствии с наиболее вероятными психологическими характеристиками посетителей.</p> <p>Анализ запланированных и фактических покупок.</p> <p>Метод исследования «до и после», основные этапы, методика обработки результатов (доля импульсивно купленных товаров, коэффициент импульсивности марки, сила импульса). Понятие «товар-продавец», «ведомый товар», «взаимосвязанная покупка» в мерчендайзинговом подходе к размещению товаров по принципу покупательской совместимости. Профессиональное использование продажи товаров по «Методу ABC» с применением информационно-коммуникационных технологий. Распределение товаров на группы адекватно поведению посетителя при внедрении «Метода ABC».</p> <p>Понятие о «перекрестной торговле». Распределение товаров в группах А, В и С по маркетинговым характеристикам. Основные характеристики и роль товарных групп в торгово-технологическом процессе магазина.</p>	1	

	<p><i>Понятие выкладки, виды выкладки товаров. Эффективная организация выкладки товаров в торговом зале, правила выкладки. Задачи специалистов по мерчендайзингу в системе подбора видов и марок товара. Изучение размещения товаров на витринах и на торговом оборудовании торгового зала с учетом мерчендайзинга и нормативных документов РФ. Изучение способов выкладки товара на полках. Ошибки, возникающие при размещении товара.</i></p> <p><i>Рациональная схема распределения познавательных ресурсов посетителя по горизонтали островного прилавка, по вертикали прилавка. Анализ особенностей распределения познавательных ресурсов посетителя и поиск оптимального варианта размещения товаров на коротких и длинных прилавках. Соблюдение правил установки оборудования в торговом зале, сочетание их с принципами мерчендайзинга. Выбор типа оборудования, согласно ассортиментной политики фирмы.</i></p> <p><i>Традиционные типы планировки и способы размещения оборудования: «решетка», «трек», произвольная планировка.</i></p> <p><i>Анализ стратегии маркетинга путем дифференцирования товарных мотивов покупателей. Учет типов покупательского поведения потребителя, их краткая характеристика.</i></p>	1	
	<p>Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете</p> <p>Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета. <b>Беседа, ориентированная на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Интернет-магазины»</b></p> <p>Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах. Категории продавцов на маркетплейсах.</p>	1	
	Перечень товаров, запрещенных к продаже на маркетплейсах. Логистика, хранение и доставка товаров по заказам на маркетплейсах	1	
	Понятие и преимущества использования фулфилмента при продажах на интернет-площадках. Схемы фулфилмента на маркетплейсах	1	
	<b>Практическое занятие №6.</b>		
	Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.	2	
	<b>Практическое занятие №7.</b>		
	Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина.	2	
<b>Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами</b>			
	<b>Содержание учебного материала</b>		ОК 01



<b>Тема 5.1. Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения</b>	Правила работы предприятия розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания. Культура торгового обслуживания. <i>Деловая игра, ориентированная на развитие и применение навыков наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности «Культура речи продавца»</i>	<b>1</b>	ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 07 ОК 09
	Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли. Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС (единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих). Квалификационные характеристики профессии «Продавец» по КС (квалификационному справочнику профессий рабочих). Должностная инструкция.	<b>1</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК.1.3. ПК.1.4. ПК.1.5 ПК1.6 ПК1.7 ПК 2.4
	<b>Практическое занятие №8. Изучение</b> правил продажи отдельных видов товаров. Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах. Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей.	<b>2</b>	ЦОЦНП. 6.
	<b>Практическое занятие №9.</b>		
	Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие №10.</b>		
	Разработка должностной инструкции продавца.	<b>2</b>	
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>2</b>	
<b>Всего 50 ак.ч.</b>			

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Общепрофессиональных дисциплин и МДК», оснащенный в соответствии с приложением 3 ПОП-П.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. — Москва: КноРус, 2022. — 222 с. — ISBN 978-5-406-09325-2. — URL: <https://book.ru/book/942852> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст: электронный.

2. Валеева, Ю. С., Управление эффективностью услуг розничных торговых сетей на основе клиентоориентированного подхода: монография / Ю. С. Валеева. — Москва: Русайнс, 2020. — 122 с. — ISBN 978-5-4365-2509-9. — URL: <https://book.ru/book/934958> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст: электронный.

3. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. — Москва: КноРус, 2022. — 222 с. — ISBN 978-5-406-09325-2. — URL: <https://book.ru/book/942852> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст: электронный.

4. Лифиц, И. М., Оценка конкурентоспособности товаров и услуг: учебник / И. М. Лифиц. — Москва: КноРус, 2021. — 252 с. — ISBN 978-5-406-05839-8. — URL: <https://book.ru/book/938383> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст: электронный.

5. Белова, Т. А., Технология и организация производства продукции и услуг: учебное пособие / Т. А. Белова, В. Н. Данилин. — Москва: КноРус, 2019. — 237 с. — ISBN 978-5-406-06445-0. — URL: <https://book.ru/book/930601> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст: электронный.

6. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

7. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16939-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532052>

8. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

534-17372-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532973>

9. Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию: учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Карашук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509827>

### 3.2.2. Дополнительные источники

1. Закон «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 года N 2-ФЗ) (с изменениями на 5 декабря 2022 года)

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
<i>Знает:</i>		
Классификация, ассортимент и характеристика товаров. Виды услуг.  Виды розничной торговой сети и их характеристика.  Типизация и специализация 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.  Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Основы мерчандайзинга.  Правила торгового	Демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества.  Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик.  Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети.  Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли.  Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.  Демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле.  Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота.  Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом	Устный опрос.  Тестирование.  Практическая работа

обслуживания и торговли товарами.  Требования к обслуживающему персоналу.  Нормативная документация по защите прав потребителей.	мерчандайзинга.  Демонстрирует знание правил торгового обслуживания и торговли товарами.  Демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу.  Демонстрирует знание нормативной документация по защите прав потребителей.	
<i>Умеет:</i>		
Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.  Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.  Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.  Использовать цифровые технологии в профессиональной деятельности.  Формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах	Демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.  Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.  Демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли, использования цифровых технологий в профессиональной деятельности.  Демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках	Экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий.  Оценка результата выполнения практических работ.  Текущий контроль в форме опроса, решения ситуационных задач

<b>Инвариантные целевые ориентиры воспитания выпускников образовательной организации, реализующей программы СПО</b>	<b>Формы, методы формирования</b>	<b>Тип оценочных мероприятий</b>
<b>ЦОПТВ. Профессионально-трудовое воспитание</b>		
<b>ЦОПТВ.4.</b> Понимающий специфику профессионально-	Моделирование, направленное на понимание специфики профессионально-трудовой	Экспертное оценивание понимания специфики профессионально-трудовой

<p>трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.</p>	<p>деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества «Модель торгового зала».</p>	<p>деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.</p>
<p><b><u>ЦОПТВ.5.</u></b> Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества.</p>	<p>Обсуждение проблемных вопросов, ориентированное на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества «Реклама в России»</p>	<p>Экспертное оценивание осознания освоения выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества.</p>
<b>ЦОЦНП. Ценности научного познания</b>		
<p><b><u>ЦОЦНП.5.</u></b> Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>Беседа, направленная на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами».</p>	<p>Экспертное оценивание мнений об использовании современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>
	<p>Беседа, ориентированная на использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности «Интернет магазины»</p>	
<p><b><u>ЦОЦНП.6.</u></b> Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности</p>	<p>Деловая игра, ориентированная на развитие и применение навыков наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности «Культура речи продавца»</p>	<p>Экспертное оценивание развития и применения навыков наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности</p>

№	Код и наименование инвариантных целевых ориентиров	Тема события (мероприятия) Содержание	Формат Формы деятельности	Дата проведения Группа обучающихся	Средства динамика достижения целевых ориентиров
<b>Патриотическое воспитание</b>					
1	<b>ЦОПВ.3.</b> Проявляющий деятельное ценностное отношение к историческому и культурному наследию своего и других народов России, их традициям, праздникам	Клубный час «История торговых путей»	Рассуждения по теме часа		Экспертная оценка ценностного отношения к историческому и культурному наследию своего и других народов России, их традициям, праздникам
<b>Гражданское воспитание</b>					
	<b>ЦОГВ.5.</b> Осознанно и деятельно выражающий неприятие любой дискриминации по социальным, национальным, расовым, религиозным признакам, проявлений экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности.	Семинар «Коррупция не помеха торговле».	Обмен мнениями по результатам игры		Экспертная оценка выражения неприятия любой дискриминации по социальным, национальным, расовым, религиозным признакам, проявлений экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности.
<b>Духовно-нравственное воспитание</b>					
2	<b>ЦОДНВ.3.</b> Понимающий и деятельно выражающий понимание ценности межнационального, межрелигиозного согласия, способный вести диалог с людьми разных национальностей и вероисповеданий, находить общие цели и сотрудничать для их достижения	Семинар «Межнациональная торговля»	Обмен мнениями по теме семинара		Экспертное оценивание понимания и выражения ценностей межнационального, межрелигиозного согласия, способный вести диалог с людьми разных национальностей и вероисповеданий, находить общие цели и сотрудничать для их достижения
<b>Эстетическое воспитание</b>					
4	<b>ЦОЭВ.3.</b> Проявляющий понимание художественной культуры как средства коммуникации и самовыражения в современном обществе, значение нравственных норм,	Посещение выставок «Искусство продаж»	Презентация выставки		Экспертное оценивание понимания культуры как средства коммуникации и самовыражения в современном обществе, значение нравственных

	ценностей, традиций в искусстве.				норм, ценностей, традиций в искусстве
<b>Физическое воспитание</b>					
5	<b>ЦОФВ.5.</b> Демонстрирующий навыки рефлексии своего состояния (физического, эмоционального, психологического), понимания состояния других людей	Тренинг «Здоровые продажи»	<b>Обмен мнениями по результатам тренинга</b>		Экспертное оценивание навыков рефлексии своего состояния (физического, эмоционального, психологического), понимания состояния других людей
<b>Трудовое воспитание</b>					
6	<b>ЦОПТВ.6.</b> 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	Деловая игра «А сможешь ли ты продать»	<b>Обмен мнениями по результатам игры</b>		Экспертное оценивание обладания сформированным 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
<b>Экологическое воспитание</b>					
7	<b>ЦОЭВ.4</b> Имеющий и развивающий опыт экологически направленной, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности, в том числе в рамках выбранной специальности, способствующий его приобретению другими людьми.	Экологический патруль «Экологические продажи»	<b>Обмен мнениями по результатам</b>		Экспертная оценка экологически-направленной, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности, в том числе в рамках выбранной специальности, способствующий его приобретению другими людьми.
<b>Ценности научного познания</b>					
8	<b>ЦОЦНП.3.</b> Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере	Таск-анализ «Наука и продажи»	Таск-анализ.		Экспертное оценивание развитости критического мышления, определения достоверности научной

	профессиональной деятельности.				информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.
--	-----------------------------------	--	--	--	---