

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СОВРЕМЕННЫЙ КОЛЛЕДЖ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»
(ПОЧУ «СКПО»)**

**Утверждаю
Директор ПОЧУ «СКПО»
П.Ф. Зубаилова
«29» мая 2025г.**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

по профессии

38.01.02 Продавец

Квалификация: Продавец-кассир

Форма обучения – очная

Дербент 2025

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.01.02. Продавец.

Организация-разработчик: Профессиональное образовательное частное учреждение «Современный колледж профессионального образования» (ПОЧУ «СКПО»)

Разработчик:

преподаватель ПЦК ЕСЭд Устаров И. У.
(занимаемая должность) (инициалы, фамилия)

Одобрено на заседании ПЦК

Естественнонаучных и социально-экономических дисциплин

«28» мая 2025 г., протокол №10

Председатель ПЦК Т.Ф. Новрузов
(инициалы, фамилия)

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» относится к общепрофессиональному учебному циклу программы среднего профессионального образования по профессии **38.01.02 Продавец**.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров, контролер-кассир.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01 ПК 1.6 ПК 1.7 ЛР 20 ЛР 21 ЛР 33.	<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;	<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.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	72
Во взаимодействии с преподавателем	48
в т. ч.:	
лекционные занятия	24
практические занятия	22
консультация	2
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>18</i>
Промежуточная аттестация в форме экзамена	6

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Организация розничной торговли			
Тема 1.1. Технология розничной торговли	Лекционные занятия:	2	ОК 01 ПК 1.6 ПК 1.7
	1.Розничная торговля. Сущность, задачи, формы торговли.		
	2.Функции розничной торговли. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Организация торгово-технологического процесса в торговле.		
	3.Органы управления и контроля в розничной торговле.		
	Практические занятия:	2	
1. Выявление форм розничной торговли, видов и типов розничных торговых предприятий.			
Самостоятельная работа обучающихся	2		
1. Функции налогов. Сбор, его отличие от налога. Страховые взносы. Классификация налогов.			
Тема 1.2. Организация розничной	Лекционные занятия:	4	
	1. Предприятия розничной торговли, их виды. Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Основные принципы размещения		

торговой сети.	розничной торговой сети. 2. Организация розничной торговой сети. Оформление интерьера магазина. Устройство и технология планировки розничной торговой сети. Основные требования к устройству и планировке магазинов. Современные способы планировки магазина: петля, боксовая, решетка		
	Практические занятия:	2	
	1. Распознавание видов типов торговых организаций, видов планировок в торговых залах магазинов. Составление схем планировок в торговых залах магазинов. Решение торговых ситуаций по теме «Розничная торговля».		
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1. Исследование планировки торгового зала магазина. Экскурсия в магазины. Составить схему планировки торгового зала и маршрут движения покупателей. Подготовить 1 сообщение эффективности использования планировки торгового зала.		
Тема 1.3. Маркетинг в торговле	Лекционные занятия:	4	ОК 01 ПК 1.6 ПК 1.7
	Организация маркетинговой деятельности в торговой сети. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Методы изучения покупательского спроса. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Методы стимулирования продажи товаров.		
	Практические занятия:	4	
	1. Составление анкеты для анализа покупательского спроса. 2. Определение критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.		
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	1. Составление анкет. Определения критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса в торговом предприятии.		
Раздел 2. Организация торгово-технологического процесса в торговле		30	

Тема 2.1. Организация товароснабжения	Лекционные занятия:	4	ОК 01 ПК 1.6 ПК 1.7
	Организация товароснабжения. Тара и тарные операции Основные требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. Источники товароснабжения. Формы товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины. Тара и тарные операции Назначение тары, ее виды, классификация. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров.		
	Практические занятия:	4	
	1. Ознакомление с нормативными документами. Составление заявки на завоз товара Оформление договора на поставку товаров		
	2. Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная) Оформление доверенности. Составление акта нарасхождение по количеству и качеству		
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
	1. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров		
	2. Выявление источников поступления товаров на местном уровне в торговые предприятия Экскурсия в магазин		
3. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.			
4. Порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству.			
Тема 2.2. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.	Лекционные занятия:	6	ОК 01 ПК 1.6 ПК 1.7
	Технология хранения, подготовки товаров к продаже размещения, выкладка товара: Организация хранения товаров в магазине. факторы, влияющие на качества товаров при хранении Подготовка товара к продаже. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине. Виды товарных потерь. Документальное оформление товарных потерь. Размещение и выкладка товара. Основные требования к размещению и выкладки товаров в торговом зале. Размещение и выкладка разных групп товаров.		
	Практические занятия:	2	

	1. Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «О бое, ломе, порчи», «Завес тары»	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	
	1. Составление акта на расхождение по количеству и качеству.		
	2. Анализ принципов размещения и выкладки товаров в торговом предприятии. Экскурсия в магазин. Подготовка сообщения		
Тема 2.3. Технология продажи товара	Лекционные занятия:	4	ОК 01 ПК 1.6 ПК 1.7
	Организация продажи товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. Технология продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Качество торгового обслуживания, требования к обслуживающему персоналу Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Формы и методы продажи товаров. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи молочных товаров. Правила обмена и возврата товаров.		
	Практические занятия:	8	
	1. Применение правила торгового обслуживания и правила торговли. Решение ситуаций. Правила продажи молочных товаров.		
	2. Применение статей административного права за нарушение правила торговли и правила торгового обслуживания. Выявление нарушений маркировки молочных товаров в соответствии с требованиями. Решение ситуаций с применением статей закона о защите прав потребителей.		
	3. Выявление нарушений в торговых предприятиях при хранении и реализации товаров.		
	4. Применение статей административного права за нарушение правил торговли. Решение ситуаций.		
	Консультация	2	
	Промежуточная аттестация – экзамен	6	
	Всего	72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

368607

Республика Дагестан,
г. Дербент, ул. Х. Тагиева, зд.33 з

Учебная аудитория для проведения занятий всех видов (в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) №1 (1 этаж)

Учебная мебель (столы и стулья ученические, преподавательские стул и стол)

Доска – 1 шт.;

Проекционный экран;

Мультимедийный проектор (переносной) – 1 шт.;

Ноутбук с возможностью подключения к сети «Интернет»;

Комплект лицензионного ПО (операционная система - Windows 10 Pro, текстовый редактор - Microsoft Word 2016

комплект отечественного ПО (операционная система – РЕД ОС, офисный пакет – Р7, Антивирус Касперского)

Помещение для самостоятельной работы №22 (2 этаж)

Учебная мебель (столы и стулья ученические, преподавательские стул и стол)

стеллаж для учебно-методических материалов – 1 шт.;

МФУ;

ноутбуки-10 шт. с возможностью подключения к сети «Интернет»;

- к электронной информационно-образовательной среде;

- к электронной-библиотечной системе (Электронная библиотечная система Университетская библиотека онлайн <https://biblioclub.ru/>).

комплект лицензионного ПО (операционная система - Windows 10 Pro, текстовый редактор - Microsoft Word 2016.

комплект отечественного ПО (операционная система – РЕД ОС, офисный пакет – Р7, Антивирус Касперского)

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и

информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

Основная литература

1. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 148 с. : ил., табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697022>

2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710091>

3. Депутатова, Е. Ю. Изучение покупательского поведения в розничной торговле : теория и практика : учебное пособие / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 170 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696994>

Дополнительные источники

1. Депутатова, Е. Ю. Методика оценки и факторы повышения качества обслуживания в розничной торговле : учебное пособие : [16+] / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 138 с. : табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=709787>

2. Депутатова, Е. Ю. Качество и культура торгового обслуживания в контексте влияния на конкурентоспособность в розничной торговле : учебное пособие : [16+] / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 182 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=622058>

3. Депутатова, Е. Ю. Системный подход к исследованию покупательского поведения и обслуживания в розничной торговле / Е. Ю. Депутатова, С. Б. Ильяшенко. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 122 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698201>

4. Синяева, И. М. Маркетинг в торговле : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. – 8-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 394 с. : табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711145>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

Справочно-правовые системы

Консультант Плюс

Электронные ресурсы:

Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» // www.biblioclub.ru/.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Методы оценки
Уметь: - устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Оценка результатов практических работ Оценка результатов выполнения заданий в тестовой форме. Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	
Знать: - услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	
- виды розничной торговой сети и их характеристику;	
- типизацию, специализацию и розничной торговой сети;	
- особенности технологических планировок организаций торговли;	
- основы маркетинговой деятельности менеджмента в торговле;	
- основы товароснабжения в торговле;	
- основные виды тары и таро-материалов, 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.	

Форма аттестации – экзамен.

Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Критерии оценки и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Критерии оценки
отлично	<ul style="list-style-type: none">- даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально (с использованием рациональных методик) решены соответствующие задачи;- в ответах выделялось главное, все теоретические положения умело увязывались с требованиями руководящих документов;- ответы были четкими и краткими, а мысли излагались в логической последовательности;- показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
хорошо	<ul style="list-style-type: none">- даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, правильно решены практические задания;- в ответах не всегда выделялось главное, отдельные положения недостаточно увязывались с требованиями руководящих документов, при решении практических задач не всегда использовались рациональные методики расчётов;- ответы в основном были краткими, но не всегда четкими.

<p>удовлетворительно</p>	<ul style="list-style-type: none"> - даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, при решении практических задач студент использовал прежний опыт и не применял новые методики выполнения расчётов, однако на уточняющие вопросы даны в целом правильные ответы; - при ответах не выделялось главное; - ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; - на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы.
<p>неудовлетворительно</p>	<p>Выставляется обучающемуся, если не выполнены требования, соответствующие оценке «удовлетворительно».</p>