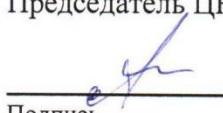
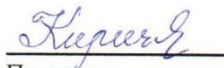


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«УЯРСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»

РАССМОТРЕНА	УТВЕРЖДАЮ
на заседании ЦК	Заместитель директора по научно –методической работе
Председатель ЦК	
 Подпись Ф.И.О.	 Подпись Ф.И.О.
Протокол № <u>7</u> от « <u>6</u> » <u>сентября</u> 20 <u>18</u> .г.	от « <u>20</u> » <u>09</u> 20 <u>19</u> .г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 - Организация и технология розничной торговли

код и наименование профессионального модуля

38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

*код и наименование специальности, уровень подготовки: базовый, углубленный/
код и наименование профессии*

г.Уяр

2019

Рабочая программа 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» (базовая подготовка), входящий в состав укрупненной группы профессий 38.00.00 Экономика и управление. Зарегистрировано в Минюсте России 20 августа 2013 г. N 29470. Министерство образования и науки российской федерации. ПРИКАЗ от 2 августа 2013 г. N 723. Об утверждении федерального государственного образовательного. ... среднее общее образование Кассир торгового зала Контролер-кассир Продавец непродовольственных товаров Продавец продовольственных товаров

ОРГАНИЗАЦИЯ - РАЗРАБОТЧИК: КГБПОУ «Уярский сельскохозяйственный техникум»

РАЗРАБОТЧИК: Межова Наталья Ивановна мастер ПО _____ *Ф.И.О.,*
звание, должность, категория
КГБПОУ «Уярский сельскохозяйственный техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС профессии СПО38.01.02 **Продавец, контролер – кассир**.

Программа учебной дисциплины может быть использована **при обучении** профессии СПО38.01.02 **Продавец, контролер – кассир**, и возможных сочетаний профессий рабочих, должностей служащих по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94) при формировании основной профессиональной образовательной программы подготовки по профессиям СПО:

продавец продовольственных товаров – продавец непродовольственных товаров – контролер-кассир;

продавец продовольственных товаров – продавец непродовольственных товаров – кассир торгового зала;

продавец непродовольственных товаров – контролер-кассир – кассир торгового зала;

продавец продовольственных товаров – контролер-кассир – кассир торгового зала.

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

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;

В результате освоения 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 помещений 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;

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося **149** часов, в том числе:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **99** часов;
- самостоятельной работы обучающегося **50** часов.

1.5. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результатом освоения программы учебной дисциплины является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.
ПК 1.1	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.
ПК 1.2.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 2.1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 2.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
ПК 3.2.	Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 3.3.	Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 3.4.	Оформлять документы по кассовым операциям.
ДПК 2.1	Знать и соблюдать условия и сроки хранения продовольственных товаров.
ДПК 2.2	Знать и соблюдать технологию приемки продовольственных товаров с учетом сроков их хранения.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	149
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	99
в том числе:	
практические занятия	42
контрольные работы	10
тестовые работы	1
зачетные занятия	2
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	50
в том числе:	
<i>Подготовка рефератов:</i>	
• Услуги розничной торговли, их классификация и качество.	2
• Посреднические операции и услуги, выбор поставщиков, документации сделок..	2
• Реклама в торговле.	2
• Классификация основных видов тары.	2
• Современные способы переработки тары и упаковки	2
• Декоративная выкладка товаров	2
• Современный продавец-какой он?	2
• Презентация «Торговое обслуживание»	2
• Составить 3 вопроса по теме «Сущность, задачи и формы розничной торговли.	2
• Отчеты: «Определение специализации торговых предприятий с.Ирбейское»	2
• «Начертить схему планировки и определить планировку торгового зала магазина « Сибирячка»	2
• «Выявление факторов, от которых зависит изменение покупательского спроса»	2
• Кроссворд «Требования стандартов к погрузочно-разгрузочным работам.»	2
• Тест «Правила и техника укладки, погрузки товаров. Техника безопасности труда при погрузочно-разгрузочных работах»	2
• Схемы:	
• Виды маршрутов кольцевого и маятникового при децентрализованной доставке	2
• Признаки сегментации рынка.	2
• Органы управления и контроля в торговле	2
• Словарь торговых терминов и определений	2
• Анкета «Изучение покупательского спроса»	2
• Конспект «Правила продажи товаров по образцам»	2
• Отработка конспектов занятий.	10

2.2. Тематический план

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	
1	2	3	4	5	6
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ДПК 2.1, ДПК 2.2, ОК 1-7	Тема 1. Розничная торговля.	12	8	0	4
	Тема 2. Розничная торговая сеть	9	6	2	3
	Тема 3. Технология товароснабжения на предприятиях розничной торговли	21	14	4	7
	Тема 4. Маркетинг и менеджмент в торговле	24	16	4	8
	Тема 5. Тара и тарные операции	12	8	2	4
	Тема 6. Технология приемки, подготовки к продаже, размещения, выкладки и хранения товаров	33	22	10	11
	Тема 7. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	37	25	14	12
	ИТОГО:	148	99	36	49

2.3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ занятия	Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Количество часов				Дидактические материалы и средства обучения	Домашнее задание	Уровень освоения
			max	Ауди-торных		Сам. Раб.			
				всего	ЛПЗ				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Тема 1. Розничная торговля.	Сущность, задачи и формы розничной торговли.	3	2	0	1	Учебник «Технология розничной торговли», Методические рекомендации для реферата, текст контрольной работы	Составить 3 вопроса по данной теме	1
2		Органы управления и контроля в торговле	3	2	0	1		Составить схему	1
3		Торгово-технологический процесс: определение и сущность.	3	2	0	1		Реферат «Услуги розничной торговли, их классификация и качество	1
4		Контрольная работа №1 по теме: «Розничная торговля».	3	2	0	1			2-3
5	Тема 2. Розничная торговая сеть	Классификация предприятий розничной торговли, виды, типы. Специализация торговой сети.	3	2	0	1	Учебники, Схемы Картинки, карточки-задания, методические рекомендации для п/р, тесты	определение специализации торговых предприятий с.Ирбейское»	1
6		Технологическая планировка магазинов и их торговых залов	3	2	0	1		Начертить схему планировки «Сибирячка»	1
7		Практическая работа №1 Определение видов планировки	3	2	2	1		Подготовка к тестированию	2-3
8	Тема 3. Технология товароснабжения на предприятиях розничной торговли	Требования стандартов к погрузочно-разгрузочным работам.	3	2	0	1	Учебники «Продавец», «Технология розничной	Составить кроссворд по изученной теме	1
9		Правила и техника укладки, погрузки товаров. Техника безопасности труда при погрузочно-разгрузочных работах.	3	2	0	1		Составить тест по данной теме	1
10		Товародвижение: звенья и формы. Товароснабжение: формы и принципы.	3	2	0	1		Нарисовать схемы видов маршрутов	1

							торговли», Методические рекомендации к п/р, карточки- задания, тесты, текст контрольной работы	кольцевого и маятникового при децентрализованн ой доставке	
11		Товарные запасы: определение, классификация, условия и сроки хранения продовольственных товаров.	3	2	0	1		Реферат «Посреднические операции и услуги, выбор поставщиков, документации сделок»	1
12		Практическая работа №2 Норматив товарных запасов, управление, методы анализа и учета	3	2	2	1		Проработка конспектов занятий.	2-3
13		Практическая работа №3 Товарооборачиваемость: расчет времени и скорости товарного обращения.	3	2	2	1		Подготовка к тестированию и контрольной работе	2-3
14		Контрольная работа №2 по темам раздела: Технология товароснабжения на предприятиях торговли.	3	2	0	1			2-3
15	Тема 4. Маркетинг и менеджмент в торговле	Сущность, содержание и цели маркетинговой деятельности в торговле.	3	2	0	1	Интернет источник, Презентация упаковки в картинках	Составить словарь торговых терминов и определений	1
16		Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара.	3	2	0	1		Составить схему: Признаки сегментации рынка.	1
17		Упаковка и дизайн товаров. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.	3	2	0	1		Реферат «Реклама в торговле»	1
18		Менеджмент: понятие, принципы и функции.	3	2	0	1		Составить словарь торговых терминов и определений	1
19		Управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами и информацией.	3	2	0	1	Анкеты, карточки- задания	таблица по теме «Выявление факторов, от кото- рых зависит изме- нениепокупа- тельского спроса»	1
20- 21		Практическая работа №4 Покупательский спрос: виды спроса и методы изучения.	6	4	4	2		Составить анкету	2-3

22		Контрольная работа №3 по темам раздела: Маркетинг и менеджмент в торговле.	3	2	0	1	Текст контрольной работы. Индивидуальные карточки	Проработка конспектов занятий. Подготовка к зачету	2-3
23	Тема 5. Тара и тарные операции	Понятие тары и упаковки. Унификация и стандартизация тары и упаковки.	3	2	0	1	Учебники, Карточки, картинки, Методические рекомендации для п/р, образцы тары Текст контрольной работы	Реферат «Современные способы переработки тары и упаковки»	1
24		Организация тарооборота в торговле.	3	2	0	1		Доклад «Классификация основных видов тары»	1
25		Практическая работа №5 Определение качества тары	3	2	2	1		Подготовка к контр.работе	2-3
26		Контрольная работа №4 по темам раздела: Тара и тарные операции.	3	2	0	1		Повторение	2-3
27	Тема 6. Технология приемки, подготовки к продаже, размещения, выкладки и хранения товаров	Товаросопроводительные документы .	3	2	0	1	Учебники, Инструкции П6, П7 Методические рекомендации для п/р, торговый инвентарь Электронная презентация в картинках Образцы товаров, стеллажи Бланки накладных, образцы товаров Бланки счет-фактур Текст контрольной работы	Составить схему приемки товаров по количеству и качеству»	1
28		Технология приемки товара условия и сроки хранения продовольственных товаров. Знать и соблюдать технологию приемки продовольственных товаров с учетом сроков их хранения.	3	2	0	1			1
29		Технология подготовки товара к продаже. Знать и соблюдать технологию приемки продовольственных товаров с учетом сроков их хранения.	3	2	0	1		Заполнить таблицу «Подготовка товара к продаже»	1
30		Размещение и выкладка товара в торговом зале	3	2	0	1		Реферат «Декоративная выкладка товаров»	1
31		Хранение товара условия и сроки хранения продовольственных товаров. Знать и соблюдать технологию приемки продовольственных товаров с учетом сроков их хранения.	3	2	0	1		Заполнить таблицу «Организация хранения товара в складе магазина»	1
32		Практическая работа №6 Оформить выкладку товаров (по предложенным образцам) на торговом оборудовании.	3	2	2	1			2-3
33-34		Практическая работа №7 Приемка товаров (по предложенным образцам) по количеству, качеству и оформление соответствующей документации	6	4	4	2		Проработка конспекта занятия.	2-3
35-36		Практическая работа №8 Оформление поступления товаров.	6	4	4	2		Подготовка к контр.работе	2-3
37		Контрольная работа №5 по теме: Товаросопроводительные документы.	3	2	0	1		Повторение	2-3

38	Тема 7. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	Определяющие и формирующие элементы обслуживания покупателей.	3	2	0	1	Учебники, Презентация, Образцы товаров, денежных купюр, упаковка, Бумага, ленты, цветы Текст контрольной работы Индивидуальные карточки, методические рекомендации	Презентация «Торговое обслуживание»	1
39		Профессиональная квалификация персонала.	3	2	0	1		Реферат: Современный продавец – какой он ?»	1
40-42		Практическая работа №9 Формирование товарного ассортимента в магазине.	9	6	6	3		Конспект «Правила продажи товаров по образцам»	2-3
43-45		Практическая работа №10 Ролевая игра. Продажа продовольственных товаров (по предложенным образцам) и расчет с покупателем за проданные товары.	9	6	6	3		Проработка конспекта занятия	2-3
46		Практическая работа №11 Оформление праздничной упаковки товаров.	3	2	2	1		Подготовка к контрольной работе	2-3
47		Контрольная работа №6 по темам раздела: Технология продажи и обслуживания покупателей.	3	2	0	1			2-3
48-49		Зачетное занятие	5	5	0	0			2-3
		Всего		99					

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета **организации и технологии розничной торговли;**

библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет;

Оборудование учебного кабинета: рабочее место преподавателя, посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся); комплект учебно-методической документации; комплект бланков торговой документации; дидактический материал.

Технические средства обучения:

Весы, ККМ, ПЭВМ, проектор, экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Учебник для НПО «Технология розничной торговли» под редакцией Л.А. Брагина, И.Б. Стукаловой, С.С. Шипиловой и др., издательский центр «Академия», 2007 год;
2. Учебник для НПО «Технология розничной торговли» под редакцией О.В. Памбухчиянц, издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007 год;
3. Учебник для НПО «Учет и отчетность в торговле» под редакцией М.В. Микицей, издательство «Феникс» г. Ростов-на-Дону, 2007 год.

Дополнительные источники:

1. Учебное пособие для НПО «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами» под редакцией А.Н. Неверова и др., ПрофОбрИздат, 2007 год;
2. Учебное пособие для НПО «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами» под редакцией А.М. Новиковой и др., ПрофОбрИздат, 2007 год;
3. Закон «О защите прав потребителей», 2008 год;
4. Правила торговли, издательство «Экзамен», 2010 год;
5. Учебник для НПО «Продавец» под редакцией Л.И. Рубцовой и др., издательство «Феникс» г. Ростов-на-Дону, 2006 год.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения: - определение вида и типа организации торговли по идентифицирующим признакам; - определение критерий конкурентоспособности на основе покупательского спроса; - применение правил торгового обслуживания и правил торговли в профессиональной деятельности; Знания: - определение услуг розничной торговли, их классификации и качества; - определение видов розничной торговой сети и их характеристик; - определение типизации и специализации розничной торговой сети; - изложение особенностей технологических планировок организации торговли; - изложение основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; - определение основ товароснабжения в торговле;	-наблюдение; -тестирование; - письменный экзамен; - экспертная оценка защиты реферата; -экспертная оценка письменного экзамена - наблюдение; -тестирование; -письменный экзамен; -экспертная оценка письменного экзамена; - экспертная оценка результатов выполнения практического задания; - наблюдение; -тестирование; - экспертная оценка результатов выполнения практического задания; -экспертная оценка результатов выполнения письменной контрольной работы -экспертная оценка защиты реферата; -наблюдение; -устный опрос; -тестирование; -наблюдение; -устный опрос; - экспертная оценка устного экзамена -экспертная оценка результатов выполнения контрольной работы; - наблюдение; -устный опрос; -тестирование; -экспертная оценка защиты реферата; -наблюдение; -экспертная оценка результатов выполнения практического задания и результатов выполнения контрольной работы, -экспертная оценка защиты реферата;

• определение основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота; • изложение технологии операций приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; * демонстрация правил торгового обслуживания и торговли товарами; * изложение требований к обслуживающему персоналу; * определение нормативной документации по защите прав потребителей	-наблюдение; -экспертная оценка результатов выполнения практического задания и выполнения контрольной работы -экспертная оценка защиты реферата -наблюдение -экспертная оценка письменного экзамена -экспертная оценка выполнения практического задания -экспертная оценка защиты реферата -устный экзамен -экспертная оценка устного экзамена -письменный экзамен -экспертная оценка письменного экзамена -экспертная оценка выполнения практического задания; -экспертная оценка защиты реферата
---	---

**ПЛАНИРОВАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АКТИВНЫХ И
ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ
(В ТОМ ЧИСЛЕ ДИСТАНЦИОННЫХ)**

Тема учебного занятия	Кол-во часов	Активные и интерактивные формы и методы обучения	Дистанционно
Тема 1. Розничная торговля.	8	Презентация «Органы управления и контроля в торговле»	Подготовить презентацию на тему: «Розничная торговля». Защита по скайпу.
Тема 2. Розничная торговая сеть.	6	Презентация «Технологическая планировка магазинов и их торговых залов»	Подготовить реферат с использованием интернет ресурсов на тему: «Специализация торговой сети» https://www.youtube.com/watch?v Защита по видео связи.
Тема 3. Технология товароснабжения на предприятиях розничной торговли.	14	Презентация «Правила и техника укладки, погрузки товаров»	Доклад по теме. Защита по скайпу.
Тема 4. Маркетинг и менеджмент в торговле.	16	Презентация «Упаковка и дизайн товаров. Роль маркетинга в процессе продвижения товаров на рынке продаж». Деловая игра.	Составить словарь торговых терминов и определений.
Тема 5. Тара и тарные операции.	8	Презентация «Организация тарооборота в торговле»	Подготовить доклад с использованием интернет ресурсов по теме: «Классификация основных видов тары» Защита по видео связи.
Тема 6. Технология приемки, подготовки к продаже, размещения, выкладки и хранения товаров.	22	Презентация «Декоративная выкладка товаров». Деловая игра.	Составить схему «Приемка товаров по количеству и качеству» Защита по видео связи. (скайп)
Тема 7. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.	25	Презентация «Оформление праздничной упаковки товаров» Деловая игра.	Подготовить доклад с использованием интернет ресурсов по теме: «Современный продавец - кто он?» Защита по видео связи.