

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и технология розничной торговли

2018г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и примерной программы учебной дисциплины по профессии 100701.01 **Продавец, контролер-кассир**.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Тайшетский промышленно-технологический техникум»

Разработчик:

Рудаев Александр Викторович, преподаватель

Рецензент:

Рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии профессионального цикла.

Протокол № ____ от « ____ » _____

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и технология розничной торговли.

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью образовательной программы в соответствии с профессией СПО **38.01.02 Продавец, контролёр-кассир.**

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: 17353 продавец продовольственных товаров, 17351 продавец непродовольственных товаров, 12956 контролер-кассир, 12721 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 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.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часа;
самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	48
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32
в том числе:	
практические занятия	22
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	16
Конспектирование основной, дополнительной литературы	6
Поиск информации	2
Подготовка рефератов, презентаций	8
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта.	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Организация розничной торговли.			18	
Тема 1.1. Технология розничной торговли.	Содержание учебного материала		1	
	1	Розничная торговля. Сущность, задачи, и формы торговли. Основные направления развития торговли. Виды торговли. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Торгово - технологический процесс.	1	2
	Практическое занятие		2	
	2	Решение торговых ситуаций по теме «Розничная торговля»	1	
	3	Решение торговых ситуаций по теме «Розничная торговля»	1	
	1	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме: « Розничная торговля».	1	
	2	Поиск информации в основной, дополнительной литературе и Интернете по теме «Розничная торговля»	1	
Тема 1.2. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала		1	
	4	Организация розничной торговой сети. Предприятия розничной торговли, их виды, типы. Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Основные принципы размещения розничной торговой сети. Устройство и технология планировки розничной торговой сети. Основные требования к устройству и планировке магазинов.	1	2
	Практические занятия		4	
	5	Распознавание видов планировок в торговых залах магазинов.	1	
	6	Распознавание видов планировок в торговых залах магазинов.	1	
	7	Составление схем планировок в торговых залах магазинов.	1	
	8	Составление схем планировок в торговых залах магазинов.	1	

	3	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме: Предприятия розничной торговой сети, их виды и типы.	1	
	4	Подготовка презентации по теме: Устройство и технология планировки розничной торговой сети.	1	
Тема 1.3. Маркетинг в торговле	Содержание учебного материала		2	
	9	Организация маркетинговой деятельности в торговой сети Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара.	1	2
	10	Методы изучения покупательского спроса. Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Упаковка и дизайн товара, их задачи и функции. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.	1	2
	Практические занятия		2	
	11	Составление анкеты для изучения покупательского спроса	1	
	12	Составление анкеты для изучения покупательского спроса	1	
	5	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме: Маркетинговая деятельность в торговле Поиск информации в основной, дополнительной литературе и Интернете	1	
	6	Подготовка реферата по теме: Упаковка и дизайн товара, их задачи и функции.	1	
Раздел 2. Организация торгово- технологического процесса в торговле				
Тема 2.1. Основные требования к организации товароснабжения	Содержание учебного материала		1	
	13	Организация товароснабжения. Основные требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. Источники товароснабжения. Формы и технология завоза товаров. Организация закупки товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров.	1	2
	Практические занятия		4	
	14	Составление заявки на завоз товара.	1	
	15	Составление заявки на завоз товара.	1	
	16	Оформление договора на поставку товаров	1	
	17	Оформление договора на поставку товаров	1	

	7	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме «Организация товароснабжения»	1	
	8	Подготовка реферата по теме «Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров»	1	
Тема 2.2. Тара и тарные операции.	Содержание учебного материала.		1	
	18	Тарные операции. Классификация тары, виды, требования. Приёмка тары, вскрытие, хранение. Порядок и сроки возврата тары.	1	2
	Практическое занятие		2	
	19	Распознавание литографических знаков на упаковке	1	
	20	Распознавание литографических знаков на упаковке	1	
	9	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме «Тара и тарные операции»	1	
	10	Составление схемы «Классификация тары».	1	
Тема 2.3. Технология приёмки товара в магазине, его хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.	Содержание учебного материала.		2	
	21	Организация приёмки товаров. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Документальное оформление. Технология хранения товаров. Организация хранения товаров в магазине. факторы, влияющие на качеств товаров при хранении. Товарные потери в магазине. Виды товарных потерь. Документальное оформление товарных потерь.	1	2
	22	Подготовка товара к продаже. Требования стандарта и технологических условий к хранению товаров. Хранение товаров стеллажное, штабельное, навалом, в подвешенном виде. Правила размещение товаров на хранение. Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже Размещение и выкладка товара. Правила размещения товаров в торговом зале. Основные требования. Размещение и выкладка разных групп товаров.	1	2
	Практические занятия			
	23	Оформление доверенности на получение товара. Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная)	1	
	24	Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «О бое, ломе, порчи», «Завес тары»	1	
	25	Составление акта на расхождение по количеству и качеству	1	
	26	Определение способов выкладки и показа товаров	1	
	11	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме «Организация приёмки и хранения товаров».	1	
	12	Подготовка презентации по теме «Размещение и выкладка товара»	1	
	13	Подготовка презентации по теме «Нарушение в торговых предприятиях при хранении товаров»	1	
	14	Подготовка реферата по теме «Приемка товаров в торговых предприятиях по количеству и качеству»	1	

2 Тема 2.4. Технология продажи товара	Содержание учебного материала.		2	
	27	Организация торгового обслуживания. Нормативная документация по защите прав потребителей. Организация продажи товаров. Правила работы магазинов. Правила продажи товаров. Правила обмена и возврата товаров. Качество торгового обслуживания. Культура торгового обслуживания. Права и обязанности работников торговли.	1	2
	28	Технология продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Услуга торговли. Формы и методы продажи товаров. Безопасность товара. Правила продажи товаров в кредит.	1	2
	Практические занятия.		4	
	29	Упаковка товара различными способами.	1	
	30	Оформление товарного чека.	1	
	31	Применение статей административного права за нарушение правил торговли» (решение ситуаций)	1	
	32	Применение статей административного права за нарушение правил торговли» (решение ситуаций) Дифференцированный зачёт	1	
	15	Самостоятельная работа обучающихся Оформление конспекта по теме «Культура обслуживание покупателей». Подготовка реферата по теме «Правила продажи, обмена и возврата товаров»	1	
	16	Подготовка доклада по теме «Правила продажи товаров в кредит».	1	
ВСЕГО			48	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации рабочей программы дисциплины имеется учебный кабинет «Организация и технология розничной торговли»; лаборатория «Учебный магазин»

Оборудование учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий.

Оборудование и рабочие места в лаборатории «Учебный магазин»:
рабочее место преподавателя

- рабочие места по количеству обучающихся;
- контрольно-кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- торговый инвентарь для продовольственных товаров
- торговый инвентарь для непродовольственных товаров
- образцы продовольственных и непродовольственных товаров
- комплект технологических карт по темам программы.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Закон «О защите прав потребителей»
2. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир. Учебник. – 3-е изд. - М: Издательство -торговая корпорация «Дашкова и К», 2015
3. Неверова А.Н. Чалых Т.И.Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: Учеб. для нач. проф. образования / – М.: ИРПО; Изд. Центр «Академия», 2015.
4. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Никифорова, Н.С. Прокофьева С.А..Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. для нач. проф. образования / - М.: ИРПО; Изд.центр «Академия», 2015

Дополнительные источники:

1. Гранаткина Н.В. Розничная торговля продовольственными товарами: товароведение и технология: учебник для НПО – М.: «Академия», 2015
2. Товароведение и организация торговли продовольственных товаров: уч. пособие для нач. проф. образования /– М.: Изд. центр «Академия», 2015

Интернет-ресурсы:

<http://коов.ru/> - электронная библиотека

<http://ipchepurnoy.narod.ru/Identif.html>

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
Уметь:	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Анализ и оценка результатов практических занятий
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Анализ и оценка результатов практических занятий.
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	Анализ и оценка результатов практических занятий.
Знать:	
услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Тестирование
виды розничной торговой сети и их характеристику;	тестирование
типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Анализ и оценка результатов контрольной работы.
особенности технологических планировок организаций торговли;	Анализ и оценка результатов контрольной работы, практической работы.
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Тестирование.
- основы товароснабжения в торговле;	Тестирование
основные виды тары и тароматериалов, особенности	Опрос

тарооборота;	
технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Анализ и оценка результатов контрольной работы.
правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Анализ и оценка результатов контрольной работы.
требования к обслуживающему персоналу;	Анализ и оценка результатов контрольной работы.
нормативную документацию по защите прав потребителей.	Оценка за выполнение практической работы