

Министерство образования и науки Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Губернский техникум м.р. Кошкинский»

Рабочая программа
ОП. 03 Учебной дисциплины
Организация и технология розничной торговли
для обучающихся по профессии СПО по программам подготовки
квалифицированных рабочих (служащих)
38.01.02
Продавец, контролёр - кассир
1,2 курсы

Составила:
Преподаватель Муракаева Ф.М.
на основе ФГОС
утвержденного приказом МО и Н РФ
от 02 августа 2013 №723

с. Кошки

2016/2017 уч.год

Согласовано:

зам.директора по УПР

ГБПОУ «ГТ м.р. К»

Батанова В.Н. 

« 30 » 08 2016 г.

Утверждаю:

Директор

ГБПОУ «ГТ м.р. К»

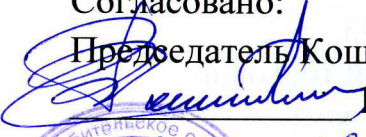
Чугунов А.В. 

« 30 » 08 2016 г.



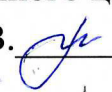
Согласовано:

Председатель Кошкинского РайПО

 Ю.Д. Макаров

« 30 » 08 2016 г.



Согласовано и утверждено
на заседании производственной
цикловой комиссии
председатель цикловой комиссии
производственного цикла
Марыкова С.В. 
протокол № 1
от « 30 » 08 2016 г.

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по профессии среднего профессионального образования (далее – СПО)

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Губернский техникум м.р. Кошкинский»

Разработчик:

Муракаева Ф.М. преподаватель первой категории

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии (профессиям) СПО 38.01.02 Продавец, контролёр - кассир.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке по профессии: Продавец, контролер-кассир

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл. Дисциплина направлена на формирование следующих общих компетенций:

ОК1. 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

ОК5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Дисциплина направлена на формирование следующих профессиональных компетенций:

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 приёмку 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 3.4 Оформлять документы по кассовым операциям.

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 программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 105 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 70 часов;
самостоятельной работы обучающегося 35 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)	<i>105</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>70</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>49</i>
контрольные работы	<i>1</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>35</i>
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Организация розничной торговой сети			35/51	
Тема 1.1. Организация розничной торговли	Содержание учебного материала		2/2	
	1	Структура, функции, предприятия розничной торговой сети.	1	
	2	Классификация розничной торговой сети.	1	
Тема 1.2 Организация розничной торговой сети	Содержание учебного материала		10/14	
	1	Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация магазинов.	1	
	2	Основные принципы размещения магазинов.	1	
	Практические занятия			
	№ 1. Ознакомление с видами розничной торговой сети.		2	
	№ 2. Ознакомление с видами планировки и зонами площадей в торговом зале.		2	
	№ 3. Ознакомление с устройством и планировкой магазинов.		2	
	№ 4. Дизайн магазина.		2	
	Самостоятельная работа.		4	
	Подготовить сообщение: Основные принципы размещения розничной торговой сети.			
Тема 1.3. Технология товароснабжения розничной сети.	Содержание учебного материала		14/18	
	1	Влияние покупательского спроса на снабжение магазинов товарами.	1	
	2	Товароснабжение розничной торговли. Источники поступления товаров.	1	
	Практические занятия			
	№ 5. Изучение основных нормативных документов на поставку товаров.		2	
	№ 6. Составление заявки на завоз товаров.		2	
	№ 7. Изучение договора поставки		2	
	№ 8. Изучение форм товароснабжения.		2	
	№ 9. Изучение классификации товарных запасов.		2	
	№ 10. Расчет товарооборачиваемости.		2	
Тема 1.4. Маркетинг и менеджмент в торговле	Содержание учебного материала		8/16	1
	1	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.	1	
		Понятие менеджмента: основные принципы и функции.	1	

	Практические занятия №11. Методы изучения покупательского спроса. №12 Составление рекламной аннотации на товар. №13. Упаковка и дизайн товара.	2 2 2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить реферат: Менеджмент, его сущность и задачи. Подготовить реферат: Основные принципы и функции менеджмента в розничной торговле. Маркетинговое понятие товара. Подготовить сообщение: Рекламная деятельность предприятий торговли. Подготовить презентацию: Рекламная акция в торговле.	8	
	Контрольная работа по 1 разделу	1	
Раздел 2. Технология товародвижения		35/54	
Тема 2.1. Тара и тарные операции	Содержание учебного материала	4/7	1
	1. Классификация тары, виды, требования.	2	
	2 Организация тарооборота в торговле.	1	
	Практические занятия №14 Изучение видов тары.	1	
	Самостоятельная работа обучающихся Составить кроссворд: Тара и упаковка. Подготовить презентацию: Роль упаковки в торговле..Порядок и сроки возврата тары.	3	
Тема 2.2. Технология приёмки товаров в магазине.	Содержание учебного материала	8/10	2
	1. Приёмка товаров по количеству и качеству.	2	
	Практические занятия № 15. Документальное оформление приёмки товаров № 16. Составление алгоритма приемки товаров по количеству и качеству.	4 2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовить реферат: Особенности приёмки основных групп товаров.	2	
Тема 2.3. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.	Содержание учебного материала.	6/8	2
	1. Организация хранения товаров в магазине.	2	
	Практические занятия. № 17. Подготовка товаров к продаже. № 18. Оформление ценников.	2 2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение: Виды товарных потерь в магазине.	2	
Тема 2.4. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.	Содержание учебного материала	6/8	2
	1. Основные требования к размещению товаров в торговом зале.	2	
	Практические занятия № 19. Размещение и выкладка отдельных продовольственных товаров .	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить реферат: Правила размещения товаров в торговом зале..Способы выкладки товаров	2	

Тема 2.5. Технология продажи товаров	Содержание учебного материала		10/20	
	1.	Правила работы предприятий розничной торговли.	1	2
	2	Защита прав потребителей.	1	
	Практические занятия № 20. Решение торговых ситуаций по правилам торговли № 21 Торговое обслуживание.		4 4	
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовить сообщение: Наиболее распространенные методы продажи товаров. Подготовить реферат: Дополнительные виды услуг предоставляемые магазином. Подготовить сообщение: Организация обслуживания в магазине. Подготовить реферат: Правила обмена и возврата товаров. Подготовить сообщение: Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли.		10	
	Дифференцированный зачет		1	
	Всего:		105	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета Организации и технологии розничной торговли: ученические столы, учительский стол, доска.

Технические средства обучения: телевизор, DVD-плеер, обучающие фильмы

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЗАКОНЫ И НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 17.12.1999 ФЗ-212 (с изменениями и дополнениями).
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Административный кодекс РФ.
4. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» от 14.07.2001 ФЗ-134 (с изменениями и дополнениями).
5. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» / 30.03.1999 ФЗ-52 (с изменениями и дополнениями).
6. Правила продажи отдельных видов товаров / Утв. 19.01.98г № 55 (с изменениями и дополнениями).
7. Правила продажи алкогольной продукции /Утв. 19.08.96г № 987 (с изменениями и дополнениями).

Основные источники:

1. Брагин Л.А. Технология розничной торговли: учебное пособие для нач.проф. образования. – 4-е изд. –М.: Издательский центр «Академия», 2007.- 128с.

Дополнительные источники:

1. Денисова И.Н. Организация и технология коммерческой деятельности: в рисунках, схемах, таблицах: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Дашков Л.Н., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учеб. для вузов. – М.: Маркетинг, 2006.
3. Новикова А.М. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. для нач. проф.образования. –М.: ПрофОбрИздат, 2001. -480с.
4. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролёр - кассир». – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2000 – 184с.
5. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация/ под ред. Л.А. Брагина. Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2006.

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
В результате освоения учебной 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 учебной дисциплины обучающийся должен знать: - услуги розничной торговли, их классификацию и качество; - виды розничной торговой сети и их характеристики; - 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; - технологии 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	<i>тестирование, оценка за практическое занятие</i> <i>оценка за практическое занятие</i> <i>оценка за практическое занятие</i> <i>тестирование</i> <i>письменный опрос</i> <i>тестирование, устный опрос</i> <i>тестирование, устный опрос</i> <i>оценка за практическую работу</i> <i>тестирование</i> <i>устный опрос</i> <i>тестирование</i> <i>практическая работа</i> <i>устный опрос</i> <i>тестирование</i>

