

Министерство образования и науки РФ
Комитет образования и науки Курской области
областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Обоянский аграрный техникум»

РАССМОТРЕНО

на заседании методического совета

протокол № 1

от «29» августа 2017г.

ПРИНЯТА

на заседании педагогического совета

протокол № 1

от «30» августа 2017 г

УТВЕРЖДАЮ

Директор ОБПОУ «ОАТ»

Ю.С. Парахин

Приказ № 358

от «01» сентября 2017год



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины
ОП.03 Организация и технология
розничной торговли

38.01.02 «Продавец, контролер - кассир»

2017г.

Рекомендована к рассмотрению на заседании
методического совета

«28 августа 2017 г.

Протокол № 1

Председатель ЦК

торгово-кулинарных дисциплин

Ю.Л. Пашкова Пашкова Ю.Л.

Программа учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее – СПО) подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии **38.01.02 «Продавец, контролер-кассир».**

Организация-разработчик: Медвенский филиал ОБПОУ «Обоянский аграрный техникум»

Разработчики: Иванова Т.В. - мастер производственного обучения Медвенского филиала ОБПОУ «ОАТ»

**1. Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины
ОП. 03 «Организация и технология розничной торговли»
по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

1. Место учебного предмета в структуре ППКРС

дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

2. Ожидаемые результаты образования и компетенции по завершении освоения учебного предмета

В результате освоения учебной дисциплины студент должен иметь представление:

- о современном состоянии технической оснащенности предприятий отрасли;
- об основных направлениях научно-технического прогресса в торговле;
- о понятиях и основных положениях организационной деятельности по техническому оснащению и перевооружению торгово-технологических процессов;

должен уметь:

- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товара;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

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;
- особенности мерчендайзинга в розничной торговле;
- -технологии мерчендайзинга в розничной торговле;
- методы и инструменты увеличения сбыта в местах продаж;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- требования к обслуживающему персоналу;
- нормативную документацию по защите прав потребителей

3. Структура и содержание учебного предмета

Раздел 1. Организация розничной торговли.

Тема 1.1. Розничная торговая сеть.

Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина.

Тема 1.3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле.

Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса.

Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.

Раздел 3. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.

Тема 3.1. Основы товароснабжения в торговле.

Тема 3.2. Технология приемки товаров.

Раздел 4. Технология продажи товаров.

Тема 4.1. Организация и методы продажи товаров.

4. Методы и формы обучения:

- лекция;
- практическое занятие;
- самостоятельная работа;
- консультация.

5. Формы контроля

Текущая аттестация:

- опрос;
- фронтальный опрос;
- самостоятельная работа;
- тестирование.

Промежуточная аттестация - дифференцированный зачет во 2 семестре.

6. Общая трудоемкость учебного предмета

Максимальная учебная нагрузка – 72 часа.

Обязательная аудиторная учебная нагрузка - 50 часов (в том числе - 16 часов практических занятий).

Внеаудиторная самостоятельная работа - 22 часа.

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ЗНАНИЙ

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Объем часов |
|---|--------------------|
| Максимальная учебная нагрузка (всего) | 72 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 50 |
| в том числе: | |
| Лабораторно-практические занятия | 16 |
| контрольные работы | 4 |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 22 |
| в том числе: | |
| <i>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы.</i> | 5 |
| <i>Подготовка сообщений и рефератов.</i> | 6 |
| <i>Решение профессиональных задач.</i> | 4 |
| <i>Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</i> | 6 |
| <i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i> | |

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП. 03 «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 |
| ОП. 03 Организация и технология розничной торговли. | | 50 | |
| Раздел 1. Организация розничной торговли. | | 22 | |
| Тема 1.1. Розничная торговая сеть. | Содержание учебного материала. Виды розничной торговой сети. Понятие и функции розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. | 4 | 2 |
| | Практическая работа №1. «Розничная торговая сеть». Классификация предприятий торговли. Ознакомление с классификацией предприятий торговли. Составление схемы. | 2 | |
| | Практическая работа №2. «Установление вида и типа предприятий торговли по идентификационным признакам». Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам. Для рассмотрения берутся отдельные предприятия пгт.Медвенка | 2 | |
| | Практическая работа №3. «Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети». Проанализировать качество розничной торговой сети в пгт.Медвенка | 2 | |
| Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина. | Содержание учебного материала. Материально-техническая база магазинов. Технологическая планировка. | 4 | 2 |
| | Практическая работа №4. «Устройство и планировка торгового зала магазина». Расчет эффективности использования торговой площади под установку оборудования и под выкладку. Изучение планировок магазинов. | 2 | |
| Тема 1.3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. | Содержание учебного материала. Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. | 4 | 2 |
| | Практическая работа №5. «Формирование ассортимента товаров в розничной торговле». Конкурентоспособность товара. Определение критерия конкурентоспособности товара. | 2 | |
| Самостоятельная работа обучающихся. <i>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</i> Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: <i>Подготовка рефератов по одной из следующих тем:</i> 1. Особенности организации розничной торговли за рубежом. 2. Современный дизайн магазинов различных типов. | | 5 | |

| | | | |
|--|--|-----------|---|
| Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса. | | 10 | |
| Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле. | Содержание учебного материала. | | |
| | Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности и торгового менеджмента в торговле. Реклама: понятие, виды, назначение | 4 | 2 |
| | Практическая работа №6. Решение профессиональных задач по теме «Маркетинговые исследования товаров». Маркетинговый анализ товара по плану, предложенному преподавателем. | 2 | |
| | Практическая работа №7. Упражнения по изучению рекламы. Составление рекламы товара и рекламных ценников. | 2 | |
| Самостоятельная работа обучающихся. <i>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</i> Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: <i>Подготовка рефератов по одной из следующих тем:</i> 1. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. 2. Роль информации в торговле. 3. Упаковка и дизайн товара: задачи и функции. 4. Особенности оформления интерьера магазина. | | 6 | |
| Контрольная работа 1 | | 2 | |
| Раздел 3. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации. | | 12 | |
| Тема 3.1. Основы товароснабжения в торговле. | Содержание учебного материала. | | |
| | Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Оформление договора поставки. Составление схемы товародвижения. | 4 | 2 |
| | Практическая работа №8. «Разработка графика завоза товаров». Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров. Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия. Практическая работа №9. «Составление заявки на завоз товаров». Составление заявки на завоз товаров. Произвести расчет заявки. | 2 | |
| Тема 3.2. Технология приемки товаров. | Содержание учебного материала. | | |
| | Приемка товаров по количеству и по качеству. Документальное оформление расхождений при приемке товаров. Оформление акта по расхождению при приемке товара. Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков. Составление товарно-денежного отчета по таре. | 4 | 2 |
| | Практическая работа №10. «Документальное оформление приемки товаров». Упражнения по приемке товаров. Ознакомление с сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров. | 2 | |

| | | | |
|--|---|----------|---|
| <p>Самостоятельная работа обучающихся. <i>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</i> Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: <i>Подготовка рефератов по одной из следующих тем:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тарооборачиваемость. 2. Организация закупки товаров. 3. Применение тары и тароборудования в торговле. 4. Изучение приемов вскрытия и укладки тары на хранение. | | 4 | |
| Раздел 4. Технология продажи товаров. | | 6 | |
| <p>Тема 4.1. Организация и методы продажи товаров.</p> | <p>Содержание учебного материала. Формы, методы и этапы продажи товаров.</p> | 2 | 2 |
| | <p>Закон РФ «О защите прав потребителей». Технология продажи отдельных продовольственных товаров. Используя правила упаковки товаров. Упаковка товаров.</p> | | |
| <p>Самостоятельная работа обучающихся. <i>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</i> Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: <i>Подготовка рефератов по одной из следующих тем:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности продажи некоторых видов товаров. 2. Изучение статей закона РФ « О защите прав потребителя». 3. Правила продажи алкогольной продукции. 4. Правила работы торговых предприятий розничной торговли. | | 6 | |
| Контрольная работа 2 | | 2 | |
| Итоговая аттестация: дифференцированный зачет. | | 2 | |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета **«Организация и технология розничной торговли»**.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- образцы упаковок продовольственных и непродовольственных товаров;
- наглядные пособия;
- комплект бланков документов учета кассовых операций.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, DVD, мультимедийный проектор, экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 15 декабря 2008 года.
2. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 428 с.
3. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 284 с.

Законодательные акты:

Конституция Российской Федерации.

Закон Российской Федерации № 2300-1 о защите прав потребителей;

Кодекс Российской Федерации Об административных правонарушениях» от 12.2001 N 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) (ст. 14.5 КоАП РФ);

Правила продажи отдельных видов товаров.

ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по количеству № П-6»

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по качеству № П-7»

Закон о рекламе.

Дополнительные источники:

Памбухчиянц О.В. Организация и технология розничной торговли: Учебник для студентов средних специальных заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. – 450 с.

<http://www.znaytovar.ru>

<http://www.commodity.ru>

Журналы: «Российская торговля», «Современная торговля» и др.

Должностные инструкции в торговле. Справочник для руководителя и кадровика. – М.: «А-Приор». 2009. – 188с.

Памбухчиянц Г.Г. Пособие для продавца, М.: Экономика, 1987.

Ануфпиев Н.В., Федосеев А.А. Технология работы магазина: учебник для коп.проф.-техн. уч-щ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1983. – 240 с.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения практических работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий – реферативных работ, докладов.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета.

Для промежуточной аттестации и текущего контроля преподавателем разработаны и утверждены фонды оценочных средств (ФОС). ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки: тесты, перечень реферативных работ, докладов и критерии их оценки; вопросы для проведения дифференцированного зачета по дисциплине.

| Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания) | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения |
|---|---|
| умения: | |
| устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам | Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов. При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2». |
| определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса | Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов. При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2». |
| применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности | Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов. При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2». |
| знания: | |
| услуги розничной торговли, | Текущий контроль: письменный опрос, тестирование, выполнение докладов. |

| | |
|---|---|
| и классификация и качество | |
| виды розничной торговой сети, их характеристика | При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно». |
| типизацию и специализацию розничной торговой сети | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| особенности технологических планировок организаций торговли | Текущий контроль: письменный опрос, экспертная оценка выполнения заданий самостоятельной работы. |
| основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле | Текущий контроль: экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы, устный опрос. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| основы товароснабжения в торговле | Текущий контроль: устный опрос, тестирование. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно». |
| основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| правила торгового обслуживания и торговли товарами | Текущий контроль: устный опрос, тестирование. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно». |
| требования к обслуживающему персоналу | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| нормативная документация по защите прав потребителей | Текущий контроль: экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы, устный опрос. При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |