

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ШАРЛЫКСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»
с. ШАРЛЫК ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

РАССМОТРЕНО:

На заседании методической комиссии

ШТТ

По предметам профессионального цикла

Председатель МК  О.Н. Холодова

« 20 » 04 2017

П. П. ДАСОВАННУ
Директор по УПР


Р.Р. Музашев

Утверждено:
Директор ГАПОУ


Т.Г. Галимов А.П.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организации и технологии розничной торговли

название дисциплины

по профессии: 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по профессии:

38.01.02 Продавец, контролер-кассир
код и наименование примерной программы учебной дисциплины

Организация - разработчик: Государственное автономное профессиональное образование «Шарлыкский технический техникум» с. Шарлык

Разработчики:

Ходырева Ольга Ивановна, преподаватель спец. дисциплин профессионального цикла ГАПОУ ШТТ

Рецензенты:

Мунасыпов Ренат Рауфович, зав. по учебной работе, ГАПОУ ШТТ

Рекомендовано Экспертным советом по профессиональному образованию Федерального государственного учреждения Федерального института развития образования (ФГУ ФИРО)

Заключение Экспертного совета № _____ от « ____ » _____

20__ г.

©
©
©
©
©

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и технология розничной торговли

название учебной дисциплины

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью профессиональной образовательной программы начального профессионального образования по рабочей профессии

38.01.02 Продавец, контролер-кассир
(код и наименование специальности или профессии)

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Общепрофессиональный цикл
указать принадлежность дисциплины к учебному циклу

1.3. Цели и задачи учебной 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 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 товарооборота;
- 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. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной 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 ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	105
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	70
в том числе:	
Лабораторно-практические занятия	40
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	35
Итоговая аттестация в форме диф. зачета	

1.2.Примерный тематический план и содержание учебной дисциплины **ОП.03 Организация и технология розничной торговли**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы обучающихся. (если предусмотрены)	Количество часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
<p>Раздел 1. Организация торговли продовольственными и непродовольственными товарами</p> <p>Тема 1.1. Розничная торговля</p>	Содержание	6		
	1	Сущность торговли	1	
	2	Формы торговли, их особенности в условиях рыночной экономики. Органы управления и контроля в торговле	1	
	3	Организация розничной торговой сети	1	
	4	Виды розничной торговой сети и их характеристика	1	
	5	Типизация и специализация розничной торговой сети	1	
	6	Особенности технологических планировок организаций торговли	1	
	Лабораторно-практические занятия		6	
	1	Установить вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	1	
	2	Формы торговли, их особенности в условиях рыночной экономики	1	
	3	Органы управления и контроля в торговле	1	
	4	Специализация и типизация магазинов	1	
	5	Устройство и планировка магазинов	1	
	6	Перечислить и дать характеристику видам розничной торговой сети нашего села	1	
	Самостоятельная работа		7	
	Функции розничной торговли сети (конспект)	2		
	Государственный контроль в торговле (реферат)	3		
	Типы торговых предприятий (конспект)	2		
<p>Тема 1.2 Основы товароснабжения в торговле</p>	Содержание	3		
	1	Виды покупательского спроса и методы его изучения	1	
	2	Основы товароснабжения в торговле	1	
	3	Организация централизованной доставки товаров в магазины	1	
	Лабораторно-практические занятия		8	
	1	Расчет оптимального размера заказа.	1	
	2	Составление заявки на поставку товара	1	
	3	Определить критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	1	
	4	Виды покупательского спроса и методы его изучения	1	
	5	Источники поступления товаров и организация снабжения розничной торговли	1	
	6	Расчитать реализованный спрос на товары, используя балансовый метод	1	
	7	Составление товаротранспортной накладной, внутренней накладной	1	
	8	Составление договоров на поставку товара	1	
Самостоятельная работа		13		
1	Технология завоза и снабжения товаров (конспект)	2		
2	Задачи изучаемые покупательским спросом (решение задач)	2		

	3	Источники товароснабжения магазина «Магнит» (реферат)	4	
	4	Формы товароснабжения (конспект)	2	
	5	Виды покупательского спроса (презентация)	3	
Тема 1.3 Тара и тарные операции	Содержание		2	
	1	Основные виды тары и тароматериалов, особенности товарооборота	1	
	2	Приемка тары, ее вскрытие и хранение	1	
	Лабораторно-практические занятия		9	
	1	Организация товарооборота магазина	2	
	2	Рассортировка тары по видам и категориям	1	
	3	Порядок и сроки возврата тары	1	
	4	Инструмент, используемый для вскрытия тары	1	
	5	Оформление документов на возврат тары	4	
	Самостоятельная работа		6	
	1	Маркировка тары (презентация)	2	
2	Тара-оборудование применяемое в торговле (реферат)	4		
Тема 1.4. Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	Содержание		11	
	1	Приемка товаров по количеству	1	
	2	Приемка товаров по качеству	1	
	3	Особенности приемки отдельных групп продовольственных товаров	1	
	4	Особенности приемки отдельных групп непродовольственных товаров	1	
	5	Хранение товаров, факторы, влияющие на сохранение качества товаров при хранении	1	
	6	Условия и правила хранения товаров	1	
	7	Виды товарных потерь в магазине	1	
	8	Подготовка товаров к продаже	1	
	9	Основные требования к размещению и выкладке товаров в торговом зале	1	
	10	Размещение и выкладка отдельных групп продовольственных товаров	1	
11	Размещение и выкладка отдельных групп непродовольственных товаров	1		

	Лабораторно-практические занятия		7	
	1	Технология приемки и хранения товаров	1	
	2	Технология подготовки товаров к продаже	1	
	3	Технология размещения и выкладки товаров	1	
	4	Особенности приемки, подготовки и выкладки отдельных групп продовольственных товаров	1	
	5	Особенности приемки, подготовки и выкладки отдельных групп непродовольственных товаров	1	
	6	Виды товарных потерь в магазине	1	
	7	Факторы влияющие на сохранность товаров	1	
	Самостоятельная работа		10	
	1	Способы укладки товаров на хранение (презентация)	2	
	2	Условия хранения продовольственных товаров (конспект)	2	
	3	Условия хранения непродовольственных товаров (конспект)	2	
	4	Виды товарных потерь в магазине (доклад)	2	
	5	Основные требования к размещению и выкладки товаров в торговом зале (реферат)	2	
	Тема 1.5. Технология продажи товаров	Содержание		
1		Организация продажи товаров	1	
2		Правила торгового обслуживания и торговли товарами	1	
3		Основные правила продажи товаров	1	
4		Требования к обслуживающему персоналу	1	
5		Услуги розничной торговли, их классификация и качество	1	
6		Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	1	
7		Нормативная документация по защите прав потребителей	1	
Лабораторно-практические занятия		10		
1		Обслуживание покупателей	1	
2		Правила обмена и возврата товаров	2	
3		Организация продажи товаров	1	
4		Применение правил торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	1	
5		Основные правила продажи товаров	1	
6		Требования к обслуживающему персоналу	1	
7		Услуги розничной торговли	1	
8		Менеджмент в торговле	1	
Самостоятельная работа		4		
1		Проанализировать качество услуг, оказываемых предприятиями розничной торговли с. Шарлыка (решение задач)	1	
2		Современная упаковка, как средство обеспечения сохранности продукции и эстетического воспитания (доклад)	1	
3		Закон по защите прав потребителей (работа с документацией)	2	
Дифференцированный зачет		1		
Всего:			105	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия учебной лабораторий «Торгово-Технологическое оборудование».

Оборудование учебного кабинета: учебные пособия, наглядные пособия

Технические средства обучения: компьютер, проектор

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

Витрины, прилавки, контрольно-кассовые машины, весы, образцы продовольственных товаров, образцы непродовольственных товаров

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Неверов А.Н. , Чалых Т.И. Товароведение и организации торговли непродовольственными товарами. – М.: Академия, 2003.
2. Новикова А.М., Голубкина Т.С. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. – М.: Проф.обр.издат, 2001.
3. Брагин Л.А. Товароведение розничной торговли – М.: Проф.обр.издат, 2004.
4. <http://www.weblobby.ru>
5. <http://www.reflist.ru>
6. <http://www.academia-moscow.ru>

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
<ul style="list-style-type: none">- знание услуг розничной торговли, их классификацию и качество;- виды 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 товарооборота;- 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;- 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;	<p>Устный зачет</p> <p>Устный опрос Фронтальный опрос</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Самостоятельная работа</p> <p>Устный опрос Устный зачет</p> <p>Тестирование</p> <p>Устный зачет</p> <p>Устный опрос Тестирование, разбор конкретных ситуаций Самостоятельная работа</p> <p>Исследовательский проект: анализ покупательского спроса по различным видам продовольственных товаров, предлагаемых магазинами города</p> <p>Наблюдение в период обслуживания покупателей в учебном магазине</p>