УТВЕРЖДАЮ
ЗАВ. ФИЛИАЛА ГБПОУ
АУРГАЗИНСКОГО МНОГОПРОФИЛЬНОГО
КОЛЛЕДЖА
_____ А.Я.ЮРТУМБАЕВА
«___» _____ 2016 Г.

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПД.03. Организация и технология розничной торговли

2016 год

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям среднего профессионального образования (далее СПО) **38.01.02 Продавец, контролёр-кассир в части освоения основного вида профессиональной деятельности(ВПД):**

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 1.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Общие компетенции:

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-коммуникативные 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;

ОК 8. Использовать воинскую обязанность, в том числе с применением полученных знаний (для юношей)

Организация-разработчик:
Филиал государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Аургазинского многопрофильного колледжа с. Архангельское.

Разработчики:

Сапронова Наталья Николаевна – зав. учебной частью, высшая квалификационная категория, отличник образования, Почётный работник НПО РФ.

Голованова Татьяна Николаевна – преподаватель, высшая квалификационная категория..

Хаметова Ленара Рафиковна - преподаватель, первая квалификационная категория.

СОДЕРЖАНИЕ

		стр.
1.	**ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	**4 – 5**
2.	**СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	**5**
3.	**УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	**11**
4.	**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**	**12 – 13**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью ППКРС в соответствии с ФГОС по профессиям СПО, входящим в состав укрупненной группы Науки об обществе **, 38.00.00 Экономика и управление, 38.01.02 Продавец, контролёр-кассир и соответствующих профессиональных компетений (ПК)**

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 1.3.Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 1.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

Программа учебной дисциплины может быть использована при получении образования в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям СПО: **продавец продовольственных товаров - продавец непродовольственных товаров - контролёр-кассир. Опыт работы предполагается.**

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:

ОК 1.Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

ОК 2.Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем;

ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

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 2.2 Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку;
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.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- установить 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;
- применять анализ покупательского спроса в профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающий 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 ;
- особенности маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;
- особенности товароснабжения в торговле;
- 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;
- особенности основных звеньев в товародвижении;
- программное обеспечение в применении ИТ и ИКТ

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося **139** часов, в том числе:
Обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **92** часа:
Самостоятельной работы обучающегося **22** часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	***Количество часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	***46***
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	***36***
в том числе:	
лабораторные занятия	***11***
практические занятия	
контрольные работы	***1***
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	***10***
Основы маркетинга (вариативная часть)	*57*
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего	*36*
в том числе:	
практические занятия	*20*
контрольные работы	*2*
Инновационные формы деятельности в торговле (вариативная часть)	*36*
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	
в том числе:	*20*
практические занятия	*10*
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	***12***
Итоговая аттестация *в форме Экзамена*	*6*

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*
Раздел 1 **Розничная торговая сеть.**			
Тема 1.1 **Виды розничной торговой сети и их характеристика.**	Введение. Классификация предприятий розничной торговой сети по товарно-ассотиментному признаку; стационарности; формам торгового обслуживания покупателей; ориентации на зону обслуживания; видам предпринимательской деятельности. Структура розничной торговой сети.	**1** **2**	**1** **2**
Тема 1.2. **Типизация и специализация розничной торговой сети.**	Виды и характеристика предприятий розничной торговли по типам. Характеристика форм и видов интеграции торговых предприятий.	**2**	**2**
Тема 1.3. **Особенности технологических планировок организаций торговли.**	Требования к планировке и помещениям магазина. Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели эффективности использования торговой площади.	**2**	**2**
	Практические занятия: «Проектирование предприятия розничной торговли»	**2**	**3**
Раздел 2. **Оперативные процессы на торговых предприятиях.**			

Тема 2.1. **Основы товароснабжения в торговле.**	Договор поставки товара. Методы товароснабжения магазинов. Основные виды тары и тароматериалов.	**2**	**2**
Тема 2.2. **Технология приемки и хранения товаров.**	Приемка товаров по количеству и качеству. Особенности приемки импортных товаров. Особенности хранения товаров. Товарные потери.	**4**	**2**
Тема 2.3. **Технология подготовки товаров к продаже.**	**Практические занятия:** Операции по подготовке товаров к продаже. Правила оформления ценников на реализуемые товары.	**2**	
Тема 2.4. **Технология размещения и выкладки товаров.**	Виды, способы и правила выкладки товаров. Рекомендации по размещению товаров. Особенности и значение организации выкладки и размещения товаров. Мерчандайзинг ,его направления и характеристики.	**2**	**2**
	Контрольная работа: «Влияние факторов внешней среды на качество товаров»	**1**	**3**
Раздел 3. **Правила торгового обслуживания и торговли товарами.**			
Тема 3.1. **Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения.**	Примерные правила работы предприятий розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания. Культура торгового обслуживания покупателей.	**2**	**2**
Тема 3.2. **Требования к обслуживающему**	Общие требования к персоналу; конкретным должностям и профессиям обслуживающего персонала. Характеристикаработ и знаний продавца. Квалификационные характеристики.	**2**	**2**

персоналу предприятий розничной торговли.	Должностные инструкции		
Тема 3.3. **Контроль качества обслуживания.**	Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров.	**2**	**2**
	Практические занятия: Правила продажи товаров по образцам и дистанционным способом.	**2**	3
	Итоговая аттестация в форме экзамена	**2**	**3**
	Самостоятельная работа: Методы изучения покупательского спроса. Конкурентоспособность товара. Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли. Анализ и учет товарного запаса.	**10**	**3**
Из вариативной части 57 максимальной нагрузки 36 обязательной по разделу «Основы маркетинга»		**36**	
Тема 1 **Введение в маркетинг**	1. Сущность маркетинга. Основные понятия.	**1**	**1**
	2. Концепции управления маркетингом	**1**	**2**
Тема 2 **Процесс управления маркетингом**	1. Понятие и сущность сегментации рынка	**1**	
	Практическое задание: Разработка комплекса маркетинга. Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.	**2**	
Тема 3 **Окружающая среда маркетинга**	1. Выбор целевого сегмента рынка. Понятие рыночной ниши	**1**	
	2. Маркетинг и его среда. Контролируемые факторы. Неконтролируемые факторы.	**2**	
Тема 4. **Маркетинговая информация и**	1. Система маркетинговой информации	**2**	
	2. Схема маркетинговых исследований	**2**	
	Самостоятельная работа: Индивидуальные маркетинговые	**7**	

маркетинговое исследование.	исследования.		
	Контрольная работа	**1**	
Тема 5 Маркетинг потребительских товаров и товаров производственного назначения	1. Потребительский рынок и модель поведения покупателей. Характеристика покупателя.	**2**	
	2. Процесс принятия решения о покупке товара новинке.	**1**	
Тема 6. Маркетинг услуг. Маркетинг в сфере некоммерческой деятельности.	**Экскурсия по розничным торговым сетям с выполнением заданий**: 1. Изучение спроса анкетированием. 2. Изучение конкурентов, преимущества и недостатки. 3. PR (репутация, известность, престиж) на примере предприятия .	**6**	
	Контрольная работа: Потребительский рынок и модель поведения покупателей. Характеристика покупателя. Процесс принятия решения о покупке товара новинке.	**1**	
Тема 7 Выбор фирмой стратегии охвата рынка	1. Метод охвата рынка. Сегментирование рынка.	**1**	
	2. Этапы жизненного цикла товара	**2**	
Тема 8 Товары. Товарные марки. Упаковка. Услуги.	**Практическая работа:** 1. Понятие и сущность цены Этапы расчета цены. 2. Товародвижение и дистрибуция. 3. Продвижение товаров. 4. Сущность стратегического маркетингового планирования.	**2** **2** **2** **2**	
	Самостоятельная работа: Разработка модели индивидуальной деятельности по профессии.	**14**	
	Итоговая аттестация в виде зачета	**2**	
Из вариативной части 36 часов максимальной нагрузки и 20 часов		**36**	

обязательной «Инновационные формы деятельности в торговле»			
Тема 1 Профессиональная культура коммерсанта	1. Этика предпринимателя 2. Коммуникации в деятельности коммерсанта. 3. Этикет делового общения. 4. Организация и проведение совещаний и деловых встреч. **Практическая работа:** « Деловая переписка.»	**2** **2** **2** **2** **2**	
Тема 2. Задача и политика ценообразования	**Практическая работа:** « Ценообразование на разных типах рынка». «Методика расчета цен».	**2** **2**	
Тема 3 Продвижение товаров.	1. Стимулирование сбыта товаров. 2. Личная продажа	2 2	
	Самостоятельная работа: Новые пути продажи товаров в нашем регионе. Стимулирование сбыта товаров.	12	
	Итоговая аттестация в виде зачета	2	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:
1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета товароведение, учебные пособия, плакаты, раздаточные бланки.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- стенд для изучения правил ТБ

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор, интерактивная доска, электронная информационная база «Лектор».

Для проведения лабораторного практикума, выполнения индивидуальных заданий на практических занятиях, а также текущего и рубежного контроля уровня усвоения знаний необходим специализированный компьютерный класс на 12 – 15 рабочих мест.

Рекомендуется проводить в компьютерном классе.

Практические занятия **можно проводить в компьютерном классе** (на 12 ...15 рабочих мест) с выдачей индивидуальных заданий после изучения решения типовой задачи. Настоятельно рекомендуется на практических занятиях осуществлять деление группы на подгруппы не более 15 человек, так чтобы за компьютером работал только один обучающийся. Работа бригадой в два человека допускается лишь временно и в качестве исключения.

Проведение контроля подготовленности обучающихся к выполнению лабораторных и практических занятий, рубежного и промежуточного контроля уровня усвоения знаний по разделам дисциплины, а также предварительного итогового контроля уровня усвоения знаний за семестр

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1.Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами; Москва; издательство центр «Академия»-2012 год;

2. Розничная торговля продовольственными товарами; пособие «Продавец» Ростов на Дону Феникс – 2010 год

3.Товароведение и технология; учебник; Москва; Издательский центр «Академия» 2011 год;

4.Организация и технология розничной торговли. Учебник; М: издательский центр «Академия»,2013, ФГОС

Дополнительные источники:

1. Журнал «Профессиональное образование»

2. Интернет сайт.

3. Газета «Коммерсант»

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**
1	*2*
Уметь:	
Установить вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	Тестирование. Наблюдение за практической работой обучающихся.
Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	Выполнение индивидуальных заданий по составлению схем. Наблюдения за выполнением работы.
Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Выполнение индивидуальных заданий Демонстрация навыков обслуживания и правил торговли.
Знать:	
-Услуги розничной торговли, их классификацию и качество.	Выполнение индивидуальных проектов по предоставлению различного вида услуг
-Виды розничной торговой сети и их характеристику	Выполнение самостоятельной работы
Типизацию и специализацию розничной торговой сети	Проведение письменного опроса и выявление профессиональных навыков
Особенности технологических планировок организаций торговли	Контрольная работа, практические задания, решение конкретных задач