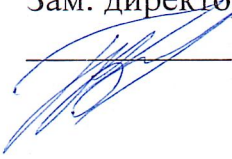


**МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«БАТАЙСКИЙ ТЕХНИКУМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА  
И СТРОИТЕЛЬСТВА» ИМЕНИ ГЕРОЯ СОВЕТСКОГО СОЮЗА  
П. А. ПОЛОВИНКО»**

Рассмотрена на заседании  
Педагогического совета  
Протокол № 15  
От «18» марта 2025 г.

«УТВЕРЖДАЮ»  
Зам. директора по УПР  
 В.В. Полякова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

**Профессия:**  
38.01.02. Продавец

**Квалификация выпускника:**  
Продавец-кассир

**Форма обучения:** очная

г. Батайск  
2025

Согласована на заседании  
методического объединения  
профессионального цикла  
«Повар, кондитер. Продавец»

Протокол № 8

От «03» марта 2025 г.

Председатель МО

 Е.Н. Назарова

Рабочая программа ОП.03 «Организация и технология розничной торговли» разработана на основе:

- Приказа Минпросвещения России от 24.08.2022 г. №782 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- ФГОС СПО по профессии: 38.01.02 Продавец от 01 августа 2024 г. N 518;
- Учебного плана ГБПОУ РО «БТЖТиС» им. Героя Советского Союза П.А. Половинко по профессии СПО: 38.01.02 Продавец

**Организация разработчик:** государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Батайский техникум железнодорожного транспорта и строительства» имени Героя Советского Союза П.А. Половинко».

**Разработчик:** Клименко Е.Н.. – преподаватель высшей квалификационной категории ГБПОУ РО «БТЖТиС» им. Героя Советского Союза П.А. Половинко

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

## **1.1. Место дисциплины в структуре программы квалифицированных рабочих, служащих:**

Учебная дисциплина ОП.03 Организация и технология розничной торговли является обязательной частью общепрофессионального цикла программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец.

Программа учебной дисциплины может быть использована для получения обще учебных знаний при подготовке обучающихся на профессиях естественнонаучного профиля в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке.

Учебная дисциплина ОП.03 Организация и технология розничной торговли обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов.

ПК 1.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров.

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга.

ПК 1.4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов.

ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики.

ПК 1.6. Применять цифровые технологии при продаже товаров.

ПК 1.7. Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркетплейсах.

ПК 2.4. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 2.5. Составлять кассовую отчетность, участвовать в инкассации денежных средств.

Содержание рабочей программы ОП.03 Организация и технология розничной торговли также направлено на формирование следующих личностных результатов:

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	<b>ЛР 1</b>
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	<b>ЛР 2</b>
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	<b>ЛР 3</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».	<b>ЛР 4</b>
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	<b>ЛР 5</b>
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	<b>ЛР 6</b>
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	<b>ЛР 7</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и	<b>ЛР 8</b>

трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	<b>ЛР 9</b>
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	<b>ЛР 10</b>
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	<b>ЛР 11</b>
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	<b>ЛР 12</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.	<b>ЛР 13</b>
Приобретение обучающимся навыка оценки информации в цифровой среде, ее достоверность, способности строить логические умозаключения на основании поступающей информации и данных.	<b>ЛР 14</b>
Приобретение обучающимися социально значимых знаний о нормах и традициях поведения человека как гражданина и патриота своего Отечества.	<b>ЛР 15</b>
Приобретение обучающимися социально значимых знаний о правилах ведения экологического образа жизни о нормах и традициях трудовой деятельности человека о нормах и традициях поведения человека в многонациональном, многокультурном обществе.	<b>ЛР 16</b>
Ценностное отношение обучающихся к своему Отечеству, к своей малой и большой Родине, уважительного отношения к ее истории и ответственного отношения к ее современности.	<b>ЛР 17</b>
Ценностное отношение обучающихся к людям иной национальности, веры, культуры; уважительного отношения к их взглядам.	<b>ЛР 18</b>
Уважительное отношения обучающихся к результатам собственного и чужого труда.	<b>ЛР 19</b>
Ценностное отношение обучающихся к своему здоровью и здоровью окружающих, ЗОЖ и здоровой окружающей среде и т.д.	<b>ЛР 20</b>
Приобретение обучающимися опыта личной ответственности за развитие группы обучающихся.	<b>ЛР 21</b>
Приобретение навыков общения и самоуправления.	<b>ЛР 22</b>
Получение обучающимися возможности самораскрытия и самореализация личности.	<b>ЛР 23</b>
Ценностное отношение обучающихся к культуре, и искусству, к культуре речи и культуре поведения, к красоте и гармонии.	<b>ЛР 24</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные</b>	

<b>ключевыми работодателями</b>	
Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.	<b>ЛР 25</b>
Уважительное отношения обучающихся к результатам собственного и чужого труда.	<b>ЛР 26</b>
Приобретение обучающимися опыта личной ответственности за развитие группы обучающихся.	<b>ЛР 27</b>
Приобретение навыков общения и самоуправления.	<b>ЛР 28</b>
Получение обучающимися возможности самораскрытия и самореализация личности.	<b>ЛР 29</b>

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

<b>Код ОК, ПК</b>	<b>Уметь</b>	<b>Знать</b>	<b>Владеть навыками</b>
ОК 01	выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	актуальный профессиональный и социальный контекст профессиональной деятельности и жизни в обществе; основные источники информации, ресурсы и порядок оценки результатов решения профессиональных задач	-
ОК 02	использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	приемы структурирования информации, формат оформления результатов поиска; современные цифровые средства, порядок их применения в профессиональной деятельности	-
ОК 03	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и	-

		самообразования, саморазвития	
ОК 04	эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	психологические особенности личности; психологические основы деятельности, формы и методы эффективного взаимодействия в коллективе	-
ОК 05	осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	научная и профессиональная терминология; лексика и правила построения устной речи; особенности современного социального и культурного контекста общества; правила оформления документов; основы делового общения	-
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; обеспечивать ресурсосбережение в профессиональной деятельности; организовывать профессиональную деятельность с учетом изменений климатических условий региона	основы экологической безопасности в профессиональной сфере; ресурсы, используемые в профессиональной деятельности, пути обеспечения ресурсосбережения; особенности состояния и изменения климатических условий региона	-
ОК 09	пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; лексический минимум для работы и общения в профессиональной деятельности	-
ПК 1.1	осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; идентифицировать различные группы и	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров;	проводить идентификацию товаров различных групп; расшифровывать маркировку товаров; производить



	<p>виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку;</p> <p>диагностировать дефекты, определять причины их возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз;</p> <p>оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара</p>	<p>требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров;</p> <p>условия хранения и сроки реализации;</p> <p>инструкции по приемке товаров</p>	<p>органолептическую оценку качества; диагностику дефектов товаров;</p> <p>предотвращать реализацию; фальсифицированной и контрафактной продукции</p>
ПК 1.2	<p>создавать оптимальные условия хранения товаров;</p> <p>осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования для хранения товаров</p>	<p>требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров;</p> <p>санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия;</p> <p>правила эксплуатации оборудования</p>	<p>обеспечивать сохранность товаров</p>
ПК 1.3	<p>осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга;</p> <p>осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров;</p> <p>подготавливать рабочее место продавца: проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования;</p>	<p>классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров;</p> <p>основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле;</p> <p>правила и технологии продаж;</p> <p>основы товароснабжения в торговле;</p> <p>основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</p> <p>требования к организации рабочего места</p>	<p>подготавливать рабочее место и товары к продаже</p>
ПК 1.4	<p>производить подготовку к работе и</p>	<p>порядок подготовки и правила эксплуатации</p>	<p>осуществлять эксплуатацию торгово-</p>

	эксплуатацию торгово- технологического оборудования, инвентаря и инструментов	оборудования; требования техники безопасности и охраны труда	технического оборудования инвентаря и инструментов
ПК 1.5	предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах оказывать помощь в выборе; осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией; производить упаковку и отпуск товаров; предоставлять дополнительные услуги; разрешать конфликтные ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка маркировки; розничные цены на товары; правила торгового обслуживания; правила и методы продажи товаров; правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации; виды брака товаров, правила обмена и возврата; виды и методы предоставления услуг; основы цифровых технологий; основы менеджмента и маркетинга в торговле; методы работы с возражениями покупателей	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре
ПК 1.6	использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки товаров; оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий	основы цифровых технологий; программные продукты в профессиональной деятельности; правила оформления заказов, возврата, доставки товаров; основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности	владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово- технологического процесса
ПК 1.7	формировать заявки, комплектовать товар согласно заказа;	основы государственного регулирования и правила организации	обладать навыками ведения продаж товаров на электронных

	обеспечивать наличие и ассортимент товара с учётом спроса покупателей; осуществлять выполнение заказа и обеспечивать доставку товара покупателю, оформлять возврат товара на маркетплейсах, в интернет-магазинах	торговли в интернет-магазинах и на маркетплейсах; особенности организации и технологии электронных продаж; признаки формирования ассортимента товаров; методы организации оплаты с использованием платёжных систем Интернета; основы цифровых технологий; требования к упаковке и доставке товаров; правила и оформление возврата товара	площадках, торговых маркет-плейсах
ПК 2.4	осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность; обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров	органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачества, виды дефектов и брака товаров; требования к упаковке и маркировке товаров	осуществлять проверку номенклатуры товаров, их качества и количества, цен на товары
ПК 2.5	осуществлять подготовку к инкассации денежных средств	порядок проведения инкассации денежных средств	составлять, оформлять документацию, связанную с осуществлением кассовых операций

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Объем учебной дисциплины</b>	<b>66</b>
в том числе в форме практической подготовки	
<b>Самостоятельная учебная работа</b>	<b>10</b>
<b>Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>56</b>
в том числе:	
теоретическое обучение	<b>24</b>
практические занятия	<b>30</b>
лабораторные занятия	<b>-</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	
Дифференцированный зачет	<b>2</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся		Объем часов по учебной дисциплине		Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы (ПК, ОК)	Уровень освоения
			раздела, темы	в том числе на практическую подготовку по указанному занятию		
1	2		3	4	5	6
Раздел 1. Организация розничной торговли			12			
Тема 1.1. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала		4			
	1	Розничная торговля. Сущность, задачи, формы и функции розничной торговли. Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика.	2	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1-1.7, ПК 2.4, ПК 2.5	2
	2	Структура розничной торговой сети. Типизация и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли по типам.	2	2		2
Тема 1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли	Содержание учебного материала		8			
	1	Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели эффективности использования торговой площади.	2	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1-1.7, ПК 2.4, ПК 2.5	2
	2	Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях.	2	2		2
	В том числе, практических занятий					
	№ 1	Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина.	4	4		2

	<b><i>В том числе, самостоятельная работа обучающихся</i></b> Подготовка к практическому занятию		2	2		2
<b>Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>			<b>10</b>			
<b>Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>			
	1	Понятие, цели, принципы и функции торгового маркетинга. Субъекты и объекты маркетинга. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Маркетинговая среда. Жизненный цикл товара. Методы изучения и виды покупательского спроса. Характеристика типов потребителей.	2	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1-1.7, ПК 2.4, ПК 2.5	2
	2	Трейд-маркетинг. Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара. Особенности стимулирования продаж в Интернете. Критерии конкурентоспособности товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях. Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе.	2	2		2
	<b><i>В том числе, практических занятий</i></b>		<b>4</b>			
	№ 2	Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	2	2		2
	№ 3	Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.	2	2		2
	<b><i>В том числе, самостоятельная работа обучающихся</i></b> Подготовка к практическим занятиям		2	2		2
<b>Раздел 3. Менеджмент в торговле</b>			<b>14</b>			
<b>Тема 3.1. Принципы и функции менеджмента в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>14</b>			
	1	Основные принципы менеджмента. Функции менеджмента. Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией. Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами.	2	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1-1.7, ПК 2.4, ПК 2.5	2
	2	Методы стимулирования сбыта товаров. Анализ и учёт товарных запасов. Управление товарными запасами и	2	2		2

		мероприятия по их оптимизации.				
	<b>В том числе, практических занятий</b>		<b>8</b>			
	№ 4	Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий	4	4		2
	№ 5	Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина.	4	4		2
	<b>В том числе, самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка к практическим занятиям		2	2		2
<b>Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях</b>			<b>14</b>			
<b>Тема 4.1.</b> <b>Оперативные процессы на торговых предприятиях.</b> <b>Работа на маркетплейсах.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>14</b>			
	1	Понятие, виды оперативных процессов в магазине. Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине. Операции по обслуживанию покупателей. Основы товародвижения в торговле. Договор поставки товаров. Коммерческие документы на товары. Методы товароснабжения магазинов. Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота. Технология приёмки и хранения товаров. Виды товарных потерь и пути их сокращения. Технология подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров.	2	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1-1.7, ПК 2.4, ПК 2.5	2
	2	Правила оформления ценников на реализуемые товары. Технология размещения и выкладки товаров. Мерчандайзинг, его цели, принципы, инструменты. Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете. Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета. Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах. Категории продавцов на маркетплейсах. Перечень товаров, запрещенных к продаже на маркетплейсах. Логистика, хранение и доставка товаров по заказам на маркетплейсах. Понятие и преимущества использования фулфилмента при продажах на интернет-площадках. Схемы фулфилмента на	2	2		2

		маркетплейсах.				
	<b>В том числе, практических занятий</b>		<b>8</b>			
	№ 6	Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.	4	4		2
	№ 7	Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина.	4	4		2
	<b>В том числе, самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка к практическим занятиям		2	2		2
<b>Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами</b>			<b>12</b>			
<b>Тема 5.1. Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>		ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1- 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5	
	1	Правила работы предприятия розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания. Культура торгового обслуживания. Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли.	2	2		2
	2	Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС (единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих). Квалификационные характеристики профессии «Продавец» по КС (квалификационному справочнику профессий рабочих). Должностная инструкция. Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах. Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей.	2	2		2
	<b>В том числе, практических занятий</b>		<b>6</b>			
	№ 8	Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	4	4		2
	№ 9	Разработка должностной инструкции продавца	2	2		2
	<b>В том числе, самостоятельная работа обучающихся</b>		2	2		2



	Подготовка к практическим занятиям				
<b>Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>			
<b>Всего</b>		<b>66</b>			

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Организация и технология розничной торговли.**

##### **Оборудование учебного кабинета (лаборатории):**

- учебная доска;
- рабочие места по количеству обучающихся;
- наглядные пособия;
- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья)
- рабочее место преподавателя
- шкаф для хранения учебных пособий
- торгово-техническое оборудование
- кассовый бокс
- горка пристенная
- горка островная
- прилавок торговый
- прилавок демонстрационный
- табурет универсальный со ступенькой
- стеллаж
- контрольно-кассовая машина
- онлайн-касса
- pos-система
- денежный ящик
- детектор банкнот
- сканер считывания штриховых кодов
- весы электронные торговые
- витрина
- рекламно-выставочный инвентарь (муляжи товаров, манекены, держатели для одежды, подставки, ценникодержатели, инвентарные корзины и др.)

##### **Технические средства обучения:**

- персональный компьютер;
- мультимедийный проектор;
- мультимедийный экран;
- лазерная указка;
- средства аудиовизуализации.
- лицензионное программное обеспечение для совместной работы с офисными документами
- лицензионное программное обеспечение для работы с документами
- лицензионное программное обеспечение для работы с документами в формате PDF

## **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

### **3.2.1. Печатные издания**

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст : непосредственный.

2. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.

### **3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspo.ru/books/107811> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование. – Текст : электронный.

### **3.2.3. Дополнительные источники**

1. Российская федерация. Законы. О защите прав потребителей : Федеральный закон № 2300-1 (в ред. от 9 января 1996 года №2-ФЗ) : текст с изменениями на 4 августа 2023 года : [введен в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 07.02.1992] – URL: [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru) (дата обращения: 27.12.2023). – Режим доступа: Официальный интернет-портал правовой информации – Текст : электронный.

2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 120 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0900-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2126633> (дата обращения: 18.12.2023). – Режим доступа: Электронная библиотечная система Znanium. – Текст : электронный.

3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 3-е изд. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 203 с. – ISBN 978-985-503-549-8. – URL: <https://profspo.ru/books/93405> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование. Текст : электронный.

4. Лифиц, И. М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учебник / И. М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – ISBN 978-5-406-05839-8. – URL: <https://book.ru/book/938383> (дата обращения: 27.06.2023). – Текст : электронный.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Классификация, ассортимент и характеристика товаров. Виды услуг.</p> <p>Виды розничной торговой сети и их характеристика.</p> <p>Типизация и специализация розничной торговой сети.</p> <p>Особенности технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Основы товароснабжения в торговле.</p> <p>Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота.</p> <p>Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Основы мерчандайзинга.</p> <p>Правила торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Требования к обслуживающему персоналу.</p> <p>Нормативная документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества.</p> <p>Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик.</p> <p>Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети.</p> <p>Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота.</p> <p>Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом мерчандайзинга.</p> <p>Демонстрирует знание правил торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу.</p> <p>Демонстрирует знание нормативной документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Устный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Практическая работа</p>
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p> <p>Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.</p> <p>Использовать цифровые технологии</p>	<p>Демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p> <p>Демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли,</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий.</p> <p>Оценка результата выполнения практических работ.</p>

в профессиональной деятельности. Формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах	использования цифровых технологий в профессиональной деятельности. Демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках	Текущий контроль в форме опроса, решения ситуационных задач
--	--	---