



**Автономная некоммерческая организация профессиональная образовательная организация  
«Колледж экономики, права и информационных технологий»  
АНО ПОО «КЭПиИТ»**

---

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

по программе подготовки квалифицированных рабочих и служащих  
для профессии

**38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

Москва, 2023

Рабочая программа учебной дисциплины  
разработана на основе ФГОС СПО по  
профессии 38.01.02

Рабочая программа дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли рассмотрена и одобрена на заседании ПЦК социально-экономических дисциплин. Протокол №1 от 30 августа 2023 г.

Организация-разработчик: **Автономная некоммерческая организация профессиональная образовательная организация «Колледж экономики, права и информационных технологий»**

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОП 03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

## **1.1. Область применения рабочей программы**

Программа общепрофессионального учебного цикла – является частью программы подготовки специалистов в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, укрупненной группы 38.00.00 «Экономика и управление», утвержденного приказом Министерства образования и наук Российской Федерации 02.08.2013г. №723 (в ред. 09.04.2015г. № 389) и зарегистрированного Министерством юстиции России, регистрационный номер 29470 от 20.08.2013 г.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) работников в области экономики и управления.

## **1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Данная дисциплина относится к профессиональному циклу как общепрофессиональная дисциплина в структуре основной профессиональной образовательной программы для профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир. Данный курс предполагает изучение основных аспектов организации и технологии розничной торговли.

## **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающийся в ходе освоения общепрофессионального цикла должен:

### **иметь практический опыт:**

- обслуживания покупателей, продажи продовольственных и непродовольственных групп товаров;

### **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.

### **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. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы общепрофессионального цикла:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 107 часов, включая:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 77 часов;  
самостоятельной работы обучающегося – 30 часов.

## 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>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>107</i>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>77</i>
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	<i>20</i>
контрольные работы	-
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	-
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<i>30</i>
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

я

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень усвоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Розничная торговля</b>		<b>2</b>	
<b>Тема 1.1</b> Формы торговли. Формы продажи. Формы обслуживания покупателей [2, Глава 1, с. 7-13]	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Классификация форм розничной торговли. 2.Формы продажи товаров: самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам и т.д. 3. Обслуживание покупателей в розничном торговом предприятии.	2	1
<b>Раздел 2. Розничная торговая сеть</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 2.1</b> Типизация и специализация торговой сети [2, Глава 1, с. 11-23]	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	
	1.Понятие типизации в торговой сети 2. Специализация в розничной торговой сети. 3. Характеристика основных типов магазинов	2	1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	3
	Выполнение презентации по теме «Типизация и специализация торговой сети».	2	
<b>Тема 2.2</b> Размещения торговой сети в городах [2, Глава 1, с. 11-23]	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Принципы размещения торговой сети в городах. 2.Основные типы магазинов за рубежом 3.Основные требования к устройству магазина.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	2,3
	Разделение торговой площади магазина на функциональные зоны. Планировка торгового зала магазина с традиционным методом продажи товаров и самообслуживания	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	2,3
	Выполнение презентации по теме «Размещения торговой сети в городах».	2	
<b>Раздел 3 Маркетинг в торговле</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 3.1</b> Сущность	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	

<b>маркетинга.</b> <b>Маркетинговое понятие товара</b> <b>[2, Глава 3, с. 39-45]</b>	<i>1. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле</i> <i>2. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара.</i> <i>3. Упаковка и дизайн товаров, их задачи, функции.</i> <i>4. Цена как элемент комплекса маркетинга.</i>	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	2	2
	Изучение и изготовление рекламных средств, оформление ценников.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить доклад по теме «Сущность маркетинга. Маркетинговое понятие товара» 1. Понятие, сущность и принципы маркетинга. 2. Этапы развития маркетинга. 3. Маркетинговое понятие товара. 4. Маркетинговое понимание товара.	2	3
<b>Раздел 4. Менеджмент в торговле</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 4.1 Сущность торгового менеджмента. Организационные основы торгового менеджмента</b> <b>[2, Глава 3, с. 39-45]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	<i>1. Сущность, цель и задачи торгового менеджмента.</i> <i>2. Стратегия торгового менеджмента, ее содержание и последовательность разработки.</i> <i>3. Управление организацией.</i> <i>4. Выбор наиболее эффективных организационных форм функционирования торгового предприятия и его структурных единиц.</i>	2	1
	<b>Практическое занятие</b> Управление процессом обслуживания покупателей. Понятие уровня обслуживания покупателей. Культура обслуживания.	<b>2</b>	2,3
<b>Раздел 5. Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 5.1 Технология снабжения розничных торговых предприятий. Организация закупки товаров</b> <b>[2, Глава 4, с. 46-70]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1. Завоз товаров в розничные торговые предприятия. Порядок составления заявок на завоз товаров, методы завоза. 2. Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и разгрузке товаров. 3. Организация закупки товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	2
	Разработка графика завоза товаров. Составление заявки на завоз товаров.		

<b>Раздел. 6 Тара и тарные операции в магазине.</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 6.1 Тара. Тарные операции</b> [2, Глава 5, с. 71-89]	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним. Маркировка различных видов тары. 2.Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары. Имущественная ответственность за нарушение сроков возврата тары. 3.Понятие о сопроводительных документах.	2	
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	2
	<i>Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков. Составление товарно-денежного отчета по таре.</i>	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	3
	Составить кроссворд «Тара. Тарные операции».	2	
<b>Раздел 7. Технология приемки товара</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 7.1 Прием товаров по количеству и качеству</b> [2, Глава 6, с. 90-105]	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары по количеству. 2.Сроки приемки товаров по количеству и качеству. 3.Особенности приемки товаров по качеству.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	2
	<i>Документальное оформление приемки товаров. Оформление установленных расхождений в количестве и качестве при приемке товара.</i>	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	3
	Изучить нормативные документы по теме «Прием товаров по количеству и качеству».	2	
<b>Раздел 8. Технология хранения и подготовки товаров к продаже</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 8.1 Хранение товаров</b> [2, Глава 6, с. 106-123]	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Размещение товаров на хранение. Укладка товаров. 2.Правила техники безопасности при размещении и укладки товаров на хранение. 3.Значение предварительной подготовки товаров к продаже.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>4</b>	2
	<i>Подготовка товаров к продаже Заполнение товарной книги. Документальное оформление товарных потерь</i>	2	
	Подготовка к продаже непродовольственных и продовольственных товаров	2	

	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	2,3
	Изучить нормативные документы по теме «Хранение товаров»	2	
<b>Раздел 9. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 9.1 Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина [2, Глава 8, с. 124-135]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Требования к размещению товаров в торговом зале. 2.Техника выкладки товаров. Виды и способы информации в торговом зале и узле расчета.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	2
	Особенности размещения и выкладки продовольственных и непродовольственных товаров.	2	
<b>Тема 9.2 Организация рабочего места контролера-кассира [4, Конспект лекций]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Требования к организации рабочего места контролера-кассира. 2.Обязанности контролера-кассира по организации рабочего места, инвентаря, кассовой машины, ознакомление с товаром и проверка цен. 3.Значение правильной организации рабочего места контролера-кассира.	2	1
	<b>Раздел 10. Торговое обслуживание</b>		
<b>Тема 10.1 Правила работы магазина [2, Глава 11, с. 197-227 [2, Глава 12, с. 228-245]]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Основные правила работы магазина. Их значение. 2.Обязанности продавцов и администрации при обслуживании покупателей. 3.Правила продажи товаров организациям, учреждениям, предприятиям. 4.Режим работы розничных торговых предприятий.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>4</b>	2,3
	Правила продажи продовольственных товаров	2	
	Правила продажи непродовольственных товаров	2	
<b>Тема 10.2 Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли [2, Глава 13, с. 246-253]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1.Общие требования к персоналу 2.Требования к конкретным должностям и профессиям обслуживающего персонала. 3. характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС. 4.Должностная инструкция.	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>2</b>	1,2
	<b>Требования к обслуживающему персоналу</b> 1.Книга отзывов и предложений, ее содержание, место хранения		

	2. Порядок реагирования на заявления покупателей. 3. Торговое обслуживание.		
<b>Раздел 11 Закон «О защите прав потребителей»</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 11.1</b> <b>Законодательство о защите прав потребителей</b> <b>[2, Глава 11, с. 197-227]</b> <b>[2, Глава 14, с. 254-266]</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1. Законодательство о защите прав потребителей как система нормативных актов. 2. Структура законодательства о защите прав потребителей. 3. Действие законодательства о защите прав потребителей	2	1
	<b>Практическое занятие</b>	<b>4</b>	2
	Разбор ситуаций, возникающих при продаже товаров потребителям. Использование Закона «О защите прав потребителей.	2	
	<i>Разрешение конфликтных ситуаций в соответствии с требованиями Закона «О защите прав потребителей» и Правил торговли.</i>	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>4</b>	2,3
	Изучить нормативные документы по теме «Законодательство о защите прав потребителей» Решение ситуационных задач по теме «Законодательство о защите прав потребителей»	2 2	
<b>Итого:</b>		<b>107</b>	

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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Товароведение», а так же инструкционных карт для выполнения практических работ.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- комплект учебно-методической документации;
- сборники задач, ситуаций, тестовых заданий;
- наличие контрольно-кассового оборудования.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Основные источники:**

1. *Левкин, Г. Г.* Организация торговой деятельности: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532974>
2. Технология розничной торговли: Учебник / О.В Памбухчиянц.- 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 288 с.
3. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н. Э. Абоимова.-М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 295 с.
4. Конспект лекций по ПМ 02 Теоретическая подготовка по профессии «Контролер-кассир».
- 5.

##### **Дополнительные источники:**

1. ГОСТ Р 51305-99. Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу. Введ.11.08.99.-М.:Издательство стандартов,2000.- 244с.
2. Журнал «Современная торговля» 8/2015
3. Информационно-правовой портал «Практика торговли» [эл. ресурс]
4. Режим доступа: [www.retailmagazine.ru](http://www.retailmagazine.ru)
5. Информационно-правовой портал «Консультант плюс» [эл. ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

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

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>– вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;</li><li>– критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;</li><li>– правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.</li></ul>	Устный опрос, самостоятельная работа
<ul style="list-style-type: none"><li>– услуги розничной торговли, их классификацию и качество;</li><li>– виды розничной торговой сети и их характеристику;</li><li>– типизация и специализация розничной торговой сети;</li><li>– особенности технологических планировок организаций торговли;</li><li>– основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;</li><li>– основы товароснабжения в торговле;</li><li>– основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</li><li>– технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</li><li>– правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li><li>– требования к обслуживающему персоналу;</li><li>– нормативная документация по защите прав потребителей.</li></ul>	Письменный и устный опрос, тестирование, решение тестовых заданий. Заполнение бланков по форме.

