

**ПРИМЕРНАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

**2011 г.**

Примерная программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям начального профессионального образования (далее – НПО) 100701.01 «Продавец, контролёр-кассир»

Организация-разработчик: КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»

Разработчики:

Леванькова И.Г., руководитель учебного центра ТД «Аникс»;

Объедкова Л.В., старший мастер КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Гайдук К.Г., преподаватель спецдисциплин КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Семёнова М.Г., преподаватель спецдисциплин КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Филиппова П.В., мастер производственного обучения КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Швецова О.А., мастер производственного обучения КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса»;

Чапаева О.В., мастер производственного обучения КГОУ СПО «Алтайский колледж промышленных технологий и бизнеса» .

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>стр. 4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>12</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>14</b>

# 1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## Организация и технология розничной торговли

### 1.1. Область применения примерной программы

Примерная программа учебной дисциплины (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии НПО 100701.01 **Продавец, контролер-кассир**

Примерная программа учебной дисциплины может быть использована для подготовки по профессиям:

Контролер-кассир

Продавец непродовольственных товаров

Продавец продовольственных товаров

Примерная программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области продажи потребительских товаров при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

Учебная дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся 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.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся 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

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося **84** часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **56** часов;  
самостоятельной работы обучающегося **28** часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

<b>Вид учебной работы</b>	<b><i>Количество во часов</i></b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>84</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>56</b>
в том числе:	
практические занятия	<b>36</b>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>28</b>
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа	<b>28</b>
<b>Итоговая аттестация в форме экзамена</b>	

## 2.2. Примерный тематический план и содержание учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Введение	Содержание учебной дисциплины		2	1
	1	Общие сведения о дисциплине. Предмет, цели и задачи курса. Термины и определения, сущность, задачи и формы розничной торговли		
<b>Раздел 1. Розничная торговая сеть</b>			24	
Тема 1.1 Услуги розничной торговли	Содержание учебной дисциплины		2	2
	1	Виды услуг торговли Общие требования к услугам торговли Требования безопасности услуг торговли Методы оценки и контроля качества услуг торговли		
	Практические занятия		4	
	1	Решение профессиональных задач «Услуги торговли»		
	2	Анализ услуг, оказываемых магазинами г.Бийска		
	Самостоятельная работа обучающихся		2	
	- Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). - Тестирование. - Подготовка сообщений. - Решение профессиональных задач. - Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы			
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Дистанционный способ реализации товаров				
Тема 1.2 Розничная торговая сеть	Содержание учебной дисциплины		4	2
	1	Классификация и функции розничных торговых предприятий. Торговые сети и основные принципы размещения магазинов		
	2	Виды розничной торговой сети Типизация и специализация розничной торговой сети		
	3	Особенности технологических планировок предприятий торговли		
	Практические занятия		8	
	1	Решение профессиональных задач «Классификация предприятий торговли»		
	2	Ознакомление с видами и типами организаций торговли в г.Бийске		

	3	Решение профессиональных задач «Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам»		
	4	Решение профессиональных задач «Эффективность использования торговой площади магазина»		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> - Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). - Тестирование. - Подготовка сообщений. - Решение профессиональных задач. - Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы <b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b> 1. Научно – технический прогресс в розничной торговле 2. Особенности организации розничной торговли за рубежом 3. Современный дизайн магазинов различных типов		4	
<b>Раздел 2 Содержание торгово-технологического процесса</b>			58	
<b>Тема 2.1 Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле</b>	Содержание учебной дисциплины		4	
	1	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Методы изучения покупательского спроса. Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база.		2
	2	Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.		2
	Практические занятия		6	
	1	Определение целевого рынка предприятия торговли		
	2	Определение критериев конкурентоспособности товаров на основе покупательского спроса»		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> - Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). - Тестирование. - Подготовка сообщений. - Решение профессиональных задач. - Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы <b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b> 1. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. 2. Критерии конкурентоспособности товара.		4	



<b>Тема 2.2 Основы товароснабжения в торговле</b>	Содержание учебной дисциплины		2	2
	1	Товародвижение: звенность, формы. Товароснабжение. Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставки товаров. Товарные запасы.. Норматив товарных запасов		
	Практические занятия		4	
	1	Решение профессиональных задач «Нормативные документы, регламентирующие поставки товаров»		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> - Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). - Тестирование. - Подготовка сообщений. - Решение профессиональных задач. - Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы <b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b> 1. Товарооборотчиваемость 2. Организация закупки товаров.		2	
<b>Тема 2.3 Тара и тарные операции в магазине</b>	Содержание учебной дисциплины		1	2
	1	Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.		
	Практические занятия		1	
	1	Ознакомление с видами тары и упаковки		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> - Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Тестирование			
<b>Тема 2.4 Торгово-технологический процесс</b>	Содержание учебной дисциплины		12	2
	1	Нормативно-правовая база приемки товаров. Технология приемки товаров Сопроводительные документы		
	2	Условия и правила размещения товаров на хранение. Особенности хранения отдельных видов товаров. Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.		
	3	Размещение товаров в торговом зале Выкладка отдельных видов товаров		
	4	Инструменты мерчендайзинга Правила эффективного запаса. Эффективное расположение и выкладка.		

		Эффективное представление продвигаемых товаров.		
5		Эффективная организация торгового пространства. Особенности и принципы организации торгового пространства магазинов различной специализации. Принципы композиции.		2
6		Мерчендайзинг товаров продовольственной группы. Мерчендайзинг товаров непродовольственной группы. Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов. Особенности выкладки товаров для разных целевых групп.		2
7		Способы выделения различных видов товаров с помощью экспозиции, POS-материалов, нестандартных и нетрадиционных решений. Коммуникационные возможности в современных сетях и торговых центрах.		2
8		Методы продажи товаров Экономическая и социальная эффективность различных методов		2
9		Обслуживание покупателей Приветствие посетителей магазина. Развитие беседы. Общение с покупателем в ходе выбора покупки. Работа с вопросами, сомнениям и возражениями покупателя. Помощь в выборе товара. Завершение покупки.		2
Практические занятия			10	
1		Решение профессиональных задач «Приемка товаров»		
2		Организация пространство торгового зала		
3		Сегментация площади торгового зала		
4		Оценка эффективности мероприятий по мерчендайзингу		
5		Решение профессиональных задач «Технологии продажи»		
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			16	
- Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).				
- Тестирование.				
- Подготовка сообщений.				
- Решение профессиональных задач.				
- Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы				
<b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b>				
1. Внемагазинные формы продажи товаров: мелкорозничная торговля, продажа через автоматы, дистанционная торговля				
2. Особые формы продажи товаров: продажа товаров в кредит, комиссионная торговля.				
3. Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов.				
4. Особенности выкладки товаров для разных целевых групп.				

	5. Экономическая и социальная эффективность различных методов продажи товаров 6. Техники продажи 7. Стандарты обслуживания покупателей		
<b>Тема 2.6 Требования к обслуживающему персоналу</b>	Содержание учебной дисциплины	1	
	1 Общие требования к персоналу Требования к должностям профессиям обслуживающего персонала Требования к должностям профессиям административного персонала		2
	Практические занятия	1	
	1 Решение профессиональных задач «Требования к обслуживающему персоналу»		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> - Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Тестирование		
	<b>Всего</b>	84	

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 учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Технология розничной торговли».

Оборудование учебного кабинета:

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- наглядные пособия

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и выходом в Интернет; мультимедиапроектор.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

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

**Основные источники:**

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
2. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Пост. Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № Ц04, от 06.02.2002 № 81, от 12.07.2003 № 421);
3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;
4. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст
5. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.;
6. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;
7. ГОСТ Р 51773-2011. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 771-ст.;
8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);

9. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7);
10. Технология розничной торговли: Учебное пособие для начального профессионального образования (под ред. Брагина Л.А.) Изд. 1-е/ 3-е, стереотип. - М.: Академия, 2006. -128 с.- ISBN: 5-7695-1674-7, 5-7695-3352-8
11. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.-288с. ISBN: 978-5-91131-624-2, 978-5-394-00407-0

#### Дополнительные источники:

1. Дашков, Л.П., Памбухчиянц, В.К. Организация труда работников торговли. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2010 г.- 240 с. - ISBN 978-5-394-00827-6;
2. Козюлина, Н.С. Продавец, контролер-кассир. – М.: Дашков и К, 2007 г. - 396 с.- ISBN 5-91131-293-X;
3. Памбухчиянц, О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров. – М.: Дашков и К, 2008 г.- 316 с. - ISBN 978-5-91131-623-5;
4. Ферни, Дж. Принципы розничной торговли . – М.: Олимп-Бизнес, 2008 г. - 416 с.-ISBN 978-5-9693-0060-6;
5. Фридман, Гарри Дж. Нет, спасибо, я просто смотрю. Как посетителя превратить в покупателя. –М.: Олимп-Бизнес, 2008 г. - 272 с. - ISBN 978-5-9693-0123-8

#### Журналы

«Современная торговля»,  
«Мерчендайзинг»,  
«Торговое оборудование»

#### Интернет-ресурсы

[www.gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;  
[www.gks.ru](http://www.gks.ru)- сайт Госкомстата;  
[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;  
[www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;  
[www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;  
[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно - правовая система Консультант Плюс;  
[www.retailer.ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;  
[www.reteilerclub.ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница

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

**Контроль и оценка** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, 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
<b>Умения:</b>	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Тестирование Практические занятия
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	Тестирование Практические занятия
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Тестирование Практические занятия
<b>Знания:</b>	
услуги розничной торговли, их классификацию и качество	Тестирование Практические занятия
виды розничной торговой сети и их характеристику	Тестирование Практические занятия
типизацию и специализацию розничной торговой сети	Тестирование Практические занятия
особенности технологических планировок организаций торговли	Тестирование Практические занятия
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Тестирование Практические занятия
основы товароснабжения в торговле	Тестирование Практические занятия
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	Тестирование Практические занятия
технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки	Тестирование Практические занятия
правила торгового обслуживания и торговли товарами	Тестирование Практические занятия
требования к обслуживающему персоналу	Тестирование Практические занятия
нормативную документацию по защите прав потребителей	Тестирование Практические занятия