

Приложение № \_\_\_\_\_ к ПООП  
38.01.02. «Продавец, контролер-кассир»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ПЕРЕЛЮБСКИЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»**

по профессии 38.01.02

**«Продавец, контролер - кассир»**

Перелюб  
2022

**РАСМОТРЕНО И СОГЛАСОВАНО**

на заседании ПЦК специальных дисциплин

Протокол № 1 «29» 08 2022 г.  
Председатель ПЦК Л.А.Солдатов/

Протокол №      «    »      20     г.  
Председатель ПЦК     

Протокол №      «    »      20     г.  
Председатель ПЦК     



**УТВЕРЖДАЮ**

Директор ГАПОУ СО «ПАТ»  
/Э.А.Чариев/

Приказ №      «    »      20     г.

Приказ №      «    »      20     г.  
     /      /

Приказ №      «    »      20     г.  
     /      /

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с требованиями ФГОС по профессии 38.01.02. «Продавец, контролер – кассир»

**Организация-разработчик:** Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области «Перелюбский аграрный техникум»

**Разработчик:** Солдатов Людмила Александровна, мастер производственного обучения, преподаватель специальных дисциплин первой квалификационной категории, ГАПОУ СО «Перелюбский аграрный техникум».

Бадякина Елена Александровна, преподаватель специальных дисциплин, мастер производственного обучения.

## СОДЕРЖАНИЕ

1.Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины	5-7
2. Структура и содержание учебной дисциплины	8-9
3. Условия реализации учебной дисциплины	12
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	13

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **«Организация и технология розничной торговли»**

### **1.1. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен освоить основной вид деятельности - выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; налаживать контакты с партнерами; организовывать рабочее место.

**1.2.** Перечень общих и личностных результатов реализации программы воспитания и с учетом особенностей профессии:

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

В результате освоения учебной дисциплины по «Организация и технология розничной торговли», обучающийся должен обладать **профессиональными (ПК) компетенциями:**

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 на поступившие товары необходимых сопроводительных документов

ПК 2.3. Обслуживать, консультировать покупателей 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 операциями.

**общими (ОК) компетенциями:**

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 5. Использовать информационно – коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

- **ЛР.** Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного развития России, готовый работать на их достижения.
- **ЛР.** Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей.
- **ЛР.** Уважающий этнокультурные, религиозные права человека, в том числе с особенностями развития.
- **ЛР.** Принимающий активное участие в социально значимых мероприятиях, соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России, готовый оказать поддержку нуждающимся.
- **ЛР.** Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.
- **ЛР.** Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.
- **ЛР.** Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости.
- **ЛР.** Сохраняемый психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

**уметь:-** устанавливать вид и тип предприятия 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 предприятий торговли;

- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

- основы товароснабжения в торговле;

- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;

- технология 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 программы учебной дисциплины:**

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часов,

в том числе:

Обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 42 часа;

Самостоятельной работы обучающегося 30 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### «Организация и технология розничной торговли»

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

Вид учебной работы	количество часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>72</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>42</b>
Практические занятия	20
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>30</b>
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы	
1. Типы предприятий розничной торговли	2
2. Планировка торгового зала	4
3. Типы торгового маркетинга	2
4. Творческий отчет о закупке	2
5. Виды тары и тароматериалов	4
6. Взаимодействие продавца и покупателя	2
7. Обязанности кассира торгового зала	2
	2
	10
<b>Итоговая аттестация в форме:</b> Контрольная работа	<b>2</b>



## 2. 2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование тем	№ тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень усвоения
1	2	3	4	5
<b>Тема 1 Розничная торговая сеть</b>	1.1	Виды розничной торговой сети	2	2
		Самостоятельная работа: Типы предприятий розничной торговли	2	
<b>Тема 2 Особенности технологических планировок организаций торговли</b>	2.1	Классификация торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина	2	2
	2.2	Практическая работа Изучение видов планировок торгового зала	2	3
		Самостоятельная работа Планировка торгового зала	2	
<b>Тема 3 Основы маркетинговой деятельности</b>	3.1	Сущность торгового маркетинга. Виды маркетинга	2	2
		Самостоятельная работа Типы торгового маркетинга	2	
<b>Тема 4 Основы товароснабжения в торговле</b>	4.1	Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки на оптовых ярмарках, складах, рынках	2	2
	4.2	Практическая работа: Технология товароснабжения	2	3
		Самостоятельная работа: Творческий отчет о закупке	4	
<b>Тема 5 Основные виды тары и тароматериалов</b>	5.1	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Особенности тарооборота	4	2
	5.2	Практическая работа Классификация тары	2	3
		Самостоятельная работа: Виды тары и тароматериалов	2	
<b>Тема 6 Технология приемки товаров</b>	6.1	Правила приемки товаров. Прием товаров по количеству и качеству	2	2
	6.2	Практическая работа Услуги, оказываемые магазином покупателям	2	3
	6.3	Практическая работа Прием товаров по количеству	2	3
	6.4	Практическая работа Прием товаров по качеству	2	3
<b>Тема 7 Техно-логия хранения, подготовки товаров к продаже</b>	7.1	Технология хранения товаров	2	2
	7.2	Практическая работа Технология подготовки товаров к продаже	2	3
<b>Тема 8 Размещение и выкладка товара</b>	8.1	Практическая работа Размещение и выкладка отдельных видов товаров,	2	3
	8.2	Практическая работа Размещение товаров в подсобном помещении	2	3

<b>Тема 9 Правила торгового обслуживания</b>	9.1	Правила работы предприятия торговли. Технология продажи товаров	2	2
	9.2	Практическая работа Обслуживание покупателей	2	3
		Самостоятельная работа Взаимодействие продавца и покупателя	4	
<b>Тема 10 Требования к обслуживающему персоналу</b>	10.1	Практическая работа Требования к кассиру	2	3
	10.2	Практическая работа Деловая игра «Продавец-покупатель»	2	3
		Самостоятельная работа Обязанности кассира торгового зала	2	
<b>Тема 11 Нормативная документация по защите прав потребителей</b>	11.1	Практическая работа Закон «О защите прав потребителей»	1	3
	11.2	Практическая работа Деловая игра «Торговые ситуации»	1	3
		Контрольная работа	2	3

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**

Учебная дисциплина реализуется в учебном кабинете № 34,56 «Торгово-технологического оборудования»

##### **Оборудование учебного кабинета:**

- посадочные места по количеству учащихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно - наглядных пособий по предмету «Организация и технология розничной торговли»

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

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

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

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

##### **Основные источники:**

1. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений- М: Издательский центр Академия, 2021-160 стр.
2. Помбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: учебник для НПО по профессии «Продавец контролер –кассир»- 9-е издание пер. доп. – М.- Издательство - торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup> 2022- 284 стр.
3. Технология розничной торговли : Учебное пособие для начального профессионального образования /Л.А. Брагин, Ч.Б. Стукалова, С.С. Шинилова и др. М: Издательский центр «Академия» 2020- 128 стр.
4. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач.проф.образования.-9-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия»,2021.-544с.

### **Дополнительные источники:**

1. Папров В.В., Пятов М.Л., Липанов В.А. Розничная торговля,- М МУФЭР 2022 г. 304 стр.
2. Сафонов М.Н. Правила торговли 10-е издание – М: Издательство РИОР, 2021. – 56 стр.
3. ФЗ «О защите прав потребителей»

### **Электронные ресурсы:**

CD-диск «Продавец, контролёр-кассир. Тесты.

сайт bakknig; [www.galya.ru](http://www.galya.ru) >клубы >show.php;

[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

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – справочно – правовая система Консультант

## 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.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Умения:</b>	
- устанавливать вид и тип предприятия торговли по индентифицирующим признакам;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Текущий контроль Практическая работа
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	Практическая работа Итоговый контроль
<b>Знания:</b>	
- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- виды розничной торговой сети и их характеристику;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- особенности технологических планировок предприятий торговли;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Текущий контроль
- основы товароснабжения в торговле;	Текущий контроль
- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	Текущий контроль Практическая работа
- технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Текущий контроль Практическая работа
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Текущий контроль Практическая работа
- требования к обслуживающему персоналу;	Текущий контроль
- нормативную документацию по защите прав потребителей;	Текущий контроль Итоговый контроль