

**Приложение к ООП по профессии
38.01.02 Продавец**

**МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОСТОВСКОЙ
ОБЛАСТИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«АКСАЙСКОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УЧИЛИЩЕ № 56»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОП.03 Организация и технология розничной торговли»

Индекс и наименование учебной дисциплины

**для профессии
среднего профессионального
образования**

38.01.02
Шифр

Продавец
Наименование профессии

Профиль направления: социально - экономический

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец (утв. приказом Минпросвещения России от 01.08.2024 № 518 (зарегистрирован Министерством юстиции РФ 04.09.2024 г., регистрационный № 79379);
- Положения о разработке рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей в рамках реализации ППКРС в ГБПОУ РО ПУ № 56.

Данная рабочая программа может реализовываться с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Аксайское профессиональное училище № 56»
Полное наименование организации

Разработчики:

Гапонова Анна Геннадьевна
Фамилия Имя Отчество

Преподаватель высшей квалификационной категории
Наименование должности, категория

Одобрено цикловой комиссией
ЦК мастеров п/о преподавателей
общепрофессиональных
дисциплин и профессиональных
модулей
Наименование ЦК



УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УПР
А.В. Жмуркова
Подпись И.О. Фамилия

« 20 » 03 2025 г.

Председатель ЦК
М.В. Алдохина
Подпись И.О. Фамилия

Протокол № 8
от « 20 » 03 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.02 Основы бухгалтерского учета

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины «Основы бухгалтерского учета»: формирование совокупности теоретических знаний и практических навыков в области бухгалтерского учета.

Дисциплина «Основы бухгалтерского учета» включена в обязательную часть общепрофессионального цикла образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
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	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и профессиональная терминология;	-

	профессиональной сфере	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	состав сырья,	проводить

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

	технологического оборудования, инвентаря и инструментов	требования техники безопасности и охраны труда	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

	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 платежных систем Интернета; основы цифровых технологий; требования к упаковке и доставке товаров; правила и оформление возврата товара	электронных 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

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	50
в т. ч. в форме практической подготовки	10
в т. ч.:	
теоретическое обучение	40
практические занятия (<i>если предусмотрено</i>)	10
<i>Самостоятельная работа</i>	-
Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Формируемые общие компетенции и профессиональные компетенции
1	2	3	4
ОП. 03 Организация и технология розничной торговли		50	
Раздел 1. Розничная торговая сеть		17	
Тема 1.1. Формы торговли	Содержание учебного материала.	5	ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Сущность торговли, задачи и формы. Органы управления и контроля в торговле. Услуги розничной торговли. Классификация и качество услуг розничной торговли. Формы обслуживания покупателей		
	Практическое занятие № 1 Услуги розничной торговой сети, их классификация и качество	1	
Тема 1.2. Формы розничной торговой сети	Содержание учебного материала.	3	ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Виды розничной торговли. Типизация розничной торговой сети. Специализация розничной торговой сети.		
	Практическое занятие № 2. Виды и типы розничной торговли Практическое занятие № 3 Особенности организационно – правовых форм торговых предприятий	2	
Тема 1.3. Устройство и планировка магазинов	Содержание учебного материала.	5	ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Технологические планировки организаций торговли. Особенности технологических планировок. Виды и классификация торговых зданий и сооружений. Требования к торговым зданиям. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала магазина, виды планировки. Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.		
	Практическое занятие № 4. Планировка торгового зала магазина. Планировка рабочего места продавца	1	
Раздел 2. Маркетинг и менеджмент в торговле		12	
Тема 2.1.	Содержание учебного материала.		ОК 01 – ОК 09,
		5	

Маркетинговая деятельность в торговле	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Критерии конкурентоспособности товара. Понятие рекламы, ее виды и назначение. Правовая база рекламы. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией. Методы изучения покупательского спроса. Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.		ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Практическое занятие № 5 Изучение покупательского спроса Практическое занятие № 6 Реклама товаров	2	
Тема 2.2. Менеджмент в торговле	Содержание учебного материала		ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Принципы и функции менеджмента в торговле. Технологии управления ассортиментом и товарными запасами. Организационная структура торгового предприятия	5	
Раздел 3. Оперативные процессы на торговых предприятиях		15	
Тема 3.1. Технология снабжения розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала.		ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Источники поступления товаров и организация снабжения розничной торговли. Формы и технология завоза товаров. Основные виды тары и тароматериалов	6	
	Практическое занятие № 7 Формы и методы товароснабжения. Составление заявок на завоз товаров	1	
Тема 3.2. Технология приемки, хранения и подготовки к продаже, выкладки товаров	Содержание учебного материала.		ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Организация приемки товаров по количеству и качеству. Особенности приемки основных групп товаров. Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, активируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка. Фасовка товаров. Подготовка к продаже основных групп товаров с соблюдением основных требований к размещению и выкладке товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	6	
	Практическое занятие № 8 Составление технологической схемы приемки товаров в магазине. Оформление ценников, листов – вкладышей Практическое занятие № 9 Составление планограммы выкладки различных групп	2	

	товаров		
Раздел 4. Правила торгового обслуживания и торговли товарами		6	
Тема 4.1. Правила торгового обслуживания и торговли товарами	Содержание учебного материала.	5	ОК 01 – ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5
	Культура, контроль качества обслуживания покупателей. Защита прав потребителей. Закон РФ «О защите прав потребителей». Нормативная документация по защите прав потребителей.		
	Практическое занятие № 10 Оценка качества обслуживания. Разрешение конфликтных ситуаций	1	
	ИТОГО:	50	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы дисциплины обеспечивается наличием учебного кабинета Организация и технология розничной торговли.

Наименование помещений/ № аудитории	Оснащенность кабинета для реализации ООП
Кабинет № 212	Площадь помещения 67,2 кв. м. Преподавательский стол – 1 шт., преподавательский стул – 1 шт., учебный стол – 14 шт., стул – 28 шт., шкаф для методических пособий - 5шт., шкаф для инвентаря – 1 шт., интерактивная доска – 1 шт., МФУ – 1 шт., компьютер – 1 шт.

3.1.2. Программно-методическим оборудование:

Интерактивное учебное пособие – 20 шт.

Калькуляторы – 12 шт.

3.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Абоимова Н.Э Организация и технология розничной торговли: учебник/ Н.Э Абоимова. – М.: Издательский центр «Академия», 2021. – 256 с.
2. Валеева Ю.С. Управление эффективностью услуг розничных торговых сетей на основе клиентоориентированного подхода Монография — Москва: Русайнс, 2020.
3. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг (СПО). Учебник — Москва: КноРус, 2021. — 252 с. <http://book.ru/>- электронная библиотека.
4. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник/ О.В Памбухчиянц. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2022. – 288 с.

Дополнительные источники:

1. ГОСТ Р 51304 – 2009 «Услуги торговли. Общие требования»
2. Закон «О защите прав потребителей»

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности. Использовать цифровые технологии в профессиональной деятельности. Формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах	основе покупательского спроса. Демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли, использования цифровых технологий в профессиональной деятельности. Демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках	Оценка результата выполнения практических работ. Текущий контроль в форме опроса, решения ситуационных задач
--	--	--