


Утверждаю

**ГБОУ СПО «ВОЛГОГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ
РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА И ТОРГОВЛИ»**

 **В.А. Чайковский**

« 2 » 2 2015

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

Волгоград 2015

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии начального профессионального образования **38.01.17. (100701.01) Продавец, контролер-кассир**

Организация-разработчик: **ГБОУ СПО «Волгоградский колледж ресторанного сервиса и торговли»**

Разработчик: Григорьева Т.В. – преподаватель дисциплины организации розничной торговли

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ПАСПОРТ

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии НПО 38.01.17 (100701.01) **Продавец, контролер-кассир**.

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке по профессиям: продавец; контролер-кассир

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общепрофессиональный цикл дисциплин

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

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.

В результате освоения 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;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- требования к обслуживающему персоналу;
- нормативную документацию по защите прав потребителей.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 64 часа, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 52 часа;

в т.ч. практических занятий 26

самостоятельной работы обучающегося 12 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	52
в том числе:	
лабораторные занятия	-
практические занятия	26
курсовая работа (проект)	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	12
в том числе:	
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) <i>(если предусмотрено)</i>	-
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа	Объем часов	Уровни освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Введение			
Тема 1.1. Введение. Понятие о торговле, коммерческой деятельности, предпринимательстве.	Содержание учебного материала Предмет, цели и задачи учебной дисциплины. Торговля как отрасль народного хозяйства и сфера обслуживания населения. Состояние, приоритетное направление развития торговли. Сущность, основные функции. Коммерция в современных условиях.	2	2
Раздел 2. Розничная торговая сеть			
Тема 2.1. Виды розничной торговой сети и их размещение.	Содержание учебного материала Специализация и типизация торговых предприятий, их особенности. Характеристика основных типов магазинов торговой сети. Принципы и виды размещения розничных торговых предприятий в городах. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями. Направление покупательских потоков. Торговые здания и требования предъявляемые к ним. Основные функциональные группы помещений магазина и их взаимосвязь в соответствии с требованиями торгово-технологического процесса. Рациональное распределение торговой площади между товарными отделами, отдельными товарными группами, ассортиментом.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Анализ культуры обслуживания населения на торговых предприятиях в жилых микрорайонах.	1	
Раздел 3. Устройство и планировка магазинов			
Тема 3.1. Виды и классификации торговых зданий и сооружений. Состав и взаимосвязь помещений магазина.	Содержание учебного материала Направления современного дизайна магазина (гибкость планировочных конструкций использования передвижных стен и перегородок, сборно - разборного оборудования и др.). Интерьер магазина, освещение, использование декоративных элементов, размещение товаров с учетом видов выкладки. Рациональное использование площади магазина. Санитарные и строительные нормы и правила. Эксплуатация торговых залов магазинов; размещение входа в магазин и выхода; деление торговой площади по видам. Расчет коэффициента демонстрационной и установочной площади. Варианты планировки торгового зала: боксовая, выставочная, смешанная.	2	2
	Практическое занятие	2	

	Определение оптимального использования площади торгового зала для конкретных торговых предприятий в жилых микрорайонах города.		
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
	Проанализировать дизайн предложенного предприятия розничной торговли.		
	Раздел 4. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	4	2
Тема 4.1. Торговый ассортимент. Задачи и методы изучения покупательского спроса.	Содержание учебного материала	2	
	Ассортимент: понятие, виды, способы формирования, факторы, влияющие на ассортимент. Ассортиментный перечень, его построение, значение, утверждение.		
	Виды покупательского спроса, его влияние на потребности покупателей. Виды спроса: реализованный, неудовлетворенный, формирующийся, их изучение, анализ и меры, направленные на совершенствование работы по изучению покупательского спроса.		
	Практическое занятие	2	
	Разработайте ассортиментный перечень для предложенного предприятия розничной торговли. Предложите пути расширения ассортимента на данном предприятии розничной торговли.		
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	Проанализируйте ассортимент Волгоградский предприятий – производителей на предложенном предприятии розничной торговли.		
	Раздел 5. Технология снабжения розничных торговых предприятий	4	2
Тема 5.1. Технология товароснабжения розничной торговой сети.	Содержание учебного материала	2	
	Структура и содержание торгово-технологического процесса в магазинах различных типов. Организация и технология поступления товаров в магазин, их передвижения в складские помещения и приемка товаров. Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки товаров. Товароснабжение: понятие, факторы, принципы, формы, методы, маршруты. График завоза товаров.		
	Практическое занятие	2	
	Составление графиков завоза товаров в магазин.		
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
	Ознакомиться с технологией обслуживания покупателей в мелкооптовых магазинах.		
	Раздел 6. Тара и тарные операции в магазине	4	2
Тема 6.1. Тара и упаковка.	Содержание учебного материала	2	
	Упаковка товара: понятие, значение, требования, вспомогательные упаковочные средства. Основы классификации тары, потребительские свойства тары, художественное оформление упаковки, назначение тары, методы ее изготовления, материалы для производства, работа с тарой в магазине - приемка тары, ее вскрытие, хранение, возврат и документальное оформление операций с тарой.		

	Практическое занятие	2	
	Ознакомление с операциями тарооборота в магазине.		
	Самостоятельная работа обучающихся		
	Изучить новые виды тары, используемые для товаров народного потребления.	1	
Раздел 7. Технология приемки товаров в магазине			2
Тема 7.1. Общие правила приемки товаров.	Содержание учебного материала	2	
	Приемка товаров: понятие, порядок и сроки, документальное оформление расхождений по количеству и качеству. Нарушение правил и сроков проведения приемки товаров, оформление документов.		
	Практическое занятие	2	
	Изучение инструкций П 6, П 7 по организации приемки товаров по количеству и качеству.		
	Практическое занятие	2	
	Составление претензий на несоответствие товаров по количеству и качеству.		
Раздел 8. Технология хранения и подготовки товаров к продаже			2
Тема 8.1. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Технология и режимы хранения товаров в магазине.	Содержание учебного материала	2	
	Порядок и способы размещения и укладки товаров на хранение. Рациональное использование помещений магазина. Торговое оборудование для укладки товаров на хранение. Виды укладки: прямая, перекрестная, обратная. Сроки хранения, сроки годности, реализации. Режимы хранения: температура и относительная влажность. Материальная ответственность за хранение товаров.		
	Операции по подготовке товаров к продаже: распаковка, сортировка, проверка цен, сличение с сопроводительными документами, фасовка, нарезка, комплектование. Подготовка к продаже отдельных видов товаров.		
	Раздел 9. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	4	2
Тема 9.1. Технология размещения и выкладка товаров в торговом зале.	Содержание учебного материала	2	
	Организация размещения, выкладки товаров в торговом зале с учетом ассортимента товаров размера торговой площади, формы торгового зала, вида оборудования, особенности спроса и д.р. Максимальное использование площади для выкладки товаров, ее эффективное использование; правила выкладки товаров в упаковке и без нее. Способы выкладки: горизонтальный и вертикальный; выкладку товаров: декоративную и товарную. Пополнение товаров на торговом оборудовании.		
	Практическое занятие	2	

	Особенности размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.		
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
	Провести анализ оформления выкладки различных групп товаров в торговом предприятии.		
Раздел 10. Технология продаж розничных товаров и обслуживание покупателей			3
Тема 10.1. Правила работы предприятий розничной торговли.	Содержание учебного материала	2	
	Правила работы торговых предприятий. Порядок получения лицензии на право заниматься торговой деятельностью. Порядок государственной регистрации торговых предприятий.		
	Практическое занятие	2	
	Изучение ГОСТа Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования».		
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 10.2. Характеристика различных методов продажи товаров. Продажа отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.	Услуги, оказываемые магазинами г. Волгограда покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.		
	Практическое занятие	2	
	Особенности продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.		
	Практическое занятие	2	
	Методы продажи товаров. Анализ и определение преимуществ и недостатков различных методов продажи товаров.		
	Практическое занятие	2	
	Решение практических ситуаций в соответствии с постановлением Правительства «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров».		
	Раздел 11. Рекламно-информационная работа в магазине	4	3
Тема 11.1. Рекламные средства и их характеристика. Рекламно- информационное оформление магазина.	Содержание учебного материала	2	
	Реклама: понятия, виды, средства. Правила оформления рекламных средств. Требования 3Д - доступность, достоверность, достаточность.		
	Задачи рекламной-информационного оформления магазина. Зоны для рекламно - информационного оформления магазина: фасад здания, витрины. Характер оформления витрин - сюжетные, тематические, текстово - цветочные и другие витрины. Средства внутренней и наружной рекламы.		
	Практическое занятие	2	
	Изучение федерального закона «О рекламе» .		

	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	Эскиз тематической и декоративной витрин.		
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
	Ознакомиться с внемагазинными средствами рекламы по месту жительства, сделать выводы и предложения.		
Раздел 12. Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли			3
Тема 12.1. Защита прав потребителей.	Содержание учебного материала	2	
	Потребитель, изготовитель, продавец, недостаток товара (услуги). Безопасность товара (услуги) и существенный недостаток товара. Гражданский кодекс и Закон «О защите прав потребителей» - права и обязанности продавца и потребителя.		
	Практическое занятие	2	
	Изучение основных положений ФЗ РФ «О защите прав потребителей»		
Раздел 13. Организация государственного контроля над предприятиями торговли			3
Тема 13.1 Организация государственного контроля над предприятиями торговли	Содержание учебного материала	2	
	Основные государственные органы, осуществляющие контроль над предприятиями торговли в России. Объекты контроля. Обязанности территориальных управлений. Проведение контрольных проверок отпуска товаров. Правила расчета с покупателями; составление актов результатов проверки. Права Роспотребнадзора, санитарного надзора, налоговой службы.		
	Самостоятельная работа обучающихся.	1	
	Анализ санитарного состояния предложения предприятий торговли города Волгограда в соответствии с Требованиями Роспотребнадзора.		
Всего:		52	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Организации и технологии розничной торговли,

Учебный магазин

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

Технические средства обучения:

мультимедийный проектор;

видеокамера

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Пономарева З. М. «Деловые игры в коммерческой деятельности»
2. Дашков Л. П. «Коммерция и технология торговли»
3. Гранаткина Н. Е. «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами»
4. Ромов А. В. «Технология продаж».
5. Доусон Р. «Мастерство продаж»
6. Снегирева В. «Управление ассортиментом по товарным категориям»
7. Брагина Н. Е. «Организация коммерческой деятельности»
8. Горбатенко О. Ф. «Оптовая продажа товаров»
9. Новиков О. А. «Коммерческая деятельность торговых фирм»
10. Панкратов Ф. Г. «Коммерческая деятельность»
11. Тютюшина Г. С. «Организация коммерческой деятельности предприятий»
12. Эрнашвили Н. Д. «Организация коммерческой деятельности»
13. Молоткова Н. В. «Организация, технология и проектирование коммерческих предприятий»
14. Денисова А. Л., Дюженкова Н. В. «Организация коммерческой деятельности: управление запасами»
15. Тютюшина Г. С. «Организация коммерческой деятельности»
16. ФЗ РФ «О защите прав потребителей»
17. Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров
18. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования»
19. Инструкции П 6, П 7

Дополнительные источники:

1. Рознари Варлей Управление розничными продажами. 2005г.
2. Федеральный закон «О рекламе». 2006г.

3. Пономарев М. М. Рекламная деятельность. 2005г.
4. Пушкарев В. Я. О рекламе и культуре торговли. 2006г.
5. Тесакова Н. В. Бренд и торговая марка. 2006г.
6. Сборник нормативных документов; Законодательство о товарных знаках. – М.: 2005г.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>Наблюдение за выполнением практической работы</p> <p>Демонстрировать действия на практической работе</p> <p>Демонстрировать действия на практической работе</p> <p>Устный опрос</p> <p>тестирование</p> <p>выполнение практической работы</p> <p>тестирование</p> <p>выполнение практической работы</p> <p>выполнение практической работы</p> <p>тестирование</p> <p>выполнение практической работы</p> <p>тестирование</p> <p>тестирование</p> <p>выполнение практической работы</p>