

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«КУРТАМЫШСКОЕ СПЕЦИАЛЬНОЕ УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ЗАКРЫТОГО ТИПА»**

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ  
ТОРГОВЛИ**

г. Куртамыш  
2025г.

***Организация-разработчик:***

Федеральное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Куртамышское специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа»

***Разработчик:***

Путрич Лариса Николаевна, мастер производственного обучения, преподаватель специальных дисциплин Куртамышского СУВУ.

ОДОБРЕНА

Методической комиссией мастеров п\о и преподавателей профцикла

Протокол № 1

“10” сентября 2025 г.

Председатель методической комиссии

Т.В. Орлова

Заведующая учебно-производственными мастерскими

Г.С. Максимовских

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт программы учебной дисциплины.....
  - 1.1. Область применения программы.....
  - 1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПО.....
  - 1.3. Цели и задачи учебной дисциплины.....
  - 1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины.....
2. Структура и содержание учебной дисциплины.....
  - 2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной работы.....
  - 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины.....
3. Условия реализации программы учебной дисциплины.....
  - 3.1. Требования к материально-техническому обеспечению.....
  - 3.2. Информационное обеспечение обучения.....
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.....

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## ОП. 02. Организация и технология розничной торговли

### 1.1. Область применения программы.

Программа учебной дисциплины является частью основной программы профессионального обучения рабочей профессии **Продавец продовольственных товаров**.

### 1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной программы профессионального обучения: общепрофессиональный цикл

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- устанавливать вид и тип предприятия по идентифицирующим признакам;
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
- осуществлять приемку, подготовку, выкладку и размещение продовольственных товаров на хранение;
- осуществлять обслуживание покупателей различными способами.

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 предприятий 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 продовольственными товарами;
- методы продажи товаров;
- требования к обслуживающему персоналу;
- нормативную документацию по защите прав потребителей.

### 1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной дисциплины: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 52 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

<b>Вид учебной работы</b>	<i>Количество часов</i>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>52</b>
в том числе:	
практические работы	18
контрольные работы	5
<b>Консультации</b>	<b>2</b>
<b>Дифференцированный зачет</b>	<b>1</b>

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины  
ОП. 02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Наименование разделов и тем 1	Содержание учебного материала обучающихся 2	Кол-во часов 3	Уровень освоения 4
<b>Тема 1. Организация розничной торговли.</b>	<p>Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе. Услуги розничной торговли: основные и дополнительные. Органы управления и контроля в торговле. Торгово-технологический процесс.</p> <p>Понятие о видах розничной торговой сети и их характеристика.</p> <p>Понятие о типизации. Признаки, определяющие тип торгового предприятия. Типы магазинов, действующие в стране и за рубежом. Специализация розничной торговой сети, размещение торговых предприятий на территории города.</p> <p>Особенности технологических планировок предприятий торговли. Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала.</p>	5	2
	<p><u>Практическая работа:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение типов магазинов по основным признакам.</li> <li>2. Изучение и определение видов и типов предприятий по идентифицирующим признакам.</li> <li>3. Определение и составление планировки торгового зала магазина.</li> <li>4. <i>Контрольная работа.</i></li> </ol>	4	
<b>Тема 2. Основы маркетинговой деятельности и менеджмент в торговле.</b>	<p>Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Цели маркетинговой деятельности в торговле. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Методы изучения покупательского спроса.</p>	5	2

	Рекламные средства и их характеристика. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. Понятие менеджмента. Основные принципы и функции менеджмента. Роль информации в торговле.		
	<u>Практические работы:</u> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение критериев конкурентоспособности товаров на основе покупательского спроса.</li> <li>2. Составление рекламных объявлений и ценников на товар.</li> <li>3. Изучение покупательского спроса и составление заявок.</li> <li>4. <i>Контрольная работа.</i></li> </ol>	4	
<b>Тема 3. Правила торгового обслуживания и торговли продовольственными товарами.</b>	Правила торгового обслуживания и торговли продовольственными товарами. Особенности и правила продажи отдельных видов продовольственных товаров. Виды персонала в торговле. Требования к обслуживающему персоналу. Характеристика работ и знаний продавца продовольственных товаров. Должностная инструкция. Защита прав потребителей. Нормативная документация по защите прав потребителей.	4	2
	<u>Практические работы:</u> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решение ситуаций с применением правил торгового обслуживания.</li> <li>2. Решение ситуаций с применением закона о защите прав потребителей.</li> <li>3. Изучение и составление должностной инструкции.</li> <li>4. <i>Контрольная работа.</i></li> </ol>	4	

<b>Тема 4. Технология товароснабжения, приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.</b>	Основы товароснабжения в торговле. Методы и формы товароснабжения. Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота. Приемка товаров по количеству и качеству. Сопроводительные документы. Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве. Технология хранения товаров в магазине. Условия и правила размещения товаров на хранение, сроки реализации. Товарные потери. Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных товаров.	6	2
	<u>Практические работы:</u> 1. Приемка товаров по количеству. 2. Определение условий и сроков хранения продовольственных товаров. 3. Составление таблицы «Подготовка к продаже отдельных групп продовольственных товаров» 4. Подготовка товаров к продаже. 5. <i>Контрольная работа.</i>	5	
<b>Тема 5. Организация и технология продажи товаров.</b>	Подготовка рабочего места продавца. Основные требования к размещению и выкладке товаров в магазине. Виды, способы и правила выкладки товаров. Технология продажи отдельных групп продовольственных товаров. Методы продажи товаров. Дополнительные услуги. Культура торгового обслуживания.	6	2
	<u>Практические работы.</u> 1. Подготовка рабочего места продавца. 2. Выкладки товаров вертикальным и горизонтальным способами. 3. Выкладка товаров декоративным способом и в холодильной витрине. 4. Упражнения по обслуживанию покупателей методом самообслуживания. 5. Упражнения по обслуживанию покупателей традиционным способом. 6. <i>Контрольная работа.</i>	6	
<b>Консультации</b>		2	
<b><i>Дифференцированный зачет</i></b>		1	

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 ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «**Организация и технология продажи товаров**».

Оборудование учебного кабинета:

##### **1. Комплект мебели;**

- посадочные места на 10 человек;
- рабочее место преподавателя;

##### **2. Учебно-методическая документация:**

- учебники и учебные пособия - 1 комплект;
- карточки-задания для практических работ – 3 комплекта;
- комплекты тестовых заданий – 5 комплектов;

##### **3. Наглядные пособия:**

- плакаты, стенды – 1 комплект;
- мультимедийные презентации, видеофильмы – 1 комплект;
- натуральные образцы продовольственных товаров – 1 комплект;
- образцы упаковок – 5 комплектов;
- рисунки, фото – 1 комплект;

##### **4. Технические средства обучения:**

- компьютер;
- мультимедиа проектор;
- принтер;

##### **5. Оборудование:**

- контрольно-кассовые машины – 5 штук;
- кассовый POS-терминал – 1;
- весы циферблатные -2;
- весы товарные электронные – 2;
- весы торговые электронные с термопринтером – 1;
- пристенные горки – 4;
- прилавки – 2;
- витрина - 1;
- тележка для покупателей – 1;

##### **6. Торговый инвентарь:**

- совки – 5;
- ножи – 2;
- лопатки торговые – 2;
- щипцы кондитерские 2;
- щипцы гастрономические – 1;
- черпак для разлива жидких продуктов – 1;
- вилка гастрономическая – 1;
- гири обыкновенные – 1 комплект;

- корзина для покупателей – 2;
- окоренок для рыбы – 1;
- лотки для выкладки – 3;
- калькуляторы – 5;
- монетницы – 3;
- денежный ящик – 2.

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

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### Нормативно-правовые источники:

- Закон РФ «О защите прав потребителей». – М.: Издательство «Омега – Л», 2010. – 47с.
- Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998г. №55.
- Правила торговли: Сборник нормативных документов. – Новосибирск: Сиб. унив. Издательство, 2010 – 64с.
- Санитарные правила для предприятий торговли. – М.:ИНФРА – М, 2009 – 43с.
- ГОСТ Р 51304 -99 Услуги розничной торговли. Общие требования
- ГОСТ Р 51074-97. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.

#### Основные источники:

1. Абоимова, Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник НПО – М.: «Академия», 2013. – 256 с.
2. Гранаткина, Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб.пособие для НПО – М.: «Академия», 2014. – 256 с.
3. Голубкина, Т.С. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник НПО – М.: «Академия», 2013. – 544с.
4. Шеламова, Г.М. Основы деловой культуры: учебник НПО – М.: «Академия», 2012. – 112с.

#### Дополнительные источники:

1. Морозова, М.А. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями: учебник НПО – М.: «Академия», 2013. – 192с.
2. Шеламова, Г.М. Этикет делового общения: учеб.пособие для СПО – М.: «Академия», 2014. – 192 с.
3. Яковенко, Н.В. Кассир торгового зала: учеб.пособие НПО – М.: «Академия», 2012. – 224с.
4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров».

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

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по учебной дисциплине **Организация и технология продажи товаров**, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения тестирования, фронтального опроса, а также выполнения обучающимися индивидуальных и практических заданий.

Формы и методы текущего контроля по учебной дисциплине самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся в начале обучения.

Для текущего контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

##### Основные показатели результатов подготовки

Раздел (тема) учебной дисциплины	Результаты (усвоенные знания, освоенные умения)	Формы и методы контроля
<b>Тема 1. Организация розничной торговли.</b>	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; Уметь: - определять вид и тип предприятия по идентифицирующим признакам; - определять вид планировки торгового зала;	Текущий контроль: - тестирование - фронтальный опрос - практическая работа - контрольная работа;
<b>Тема 2. Основы маркетинговой деятельности и</b>	Знать: - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в	Текущий контроль: - тестирование;

<b>менеджмент в торговле.</b>	<p>торговле;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы изучения покупательского спроса;</li> <li>- рекламные средства и их характеристику</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять заявку на основе изучения покупательского спроса;</li> <li>- составлять рекламные объявления и ценники на товары;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- фронтальный опрос;</li> <li>- карточки-задания;</li> <li>- практическая работа;</li> </ul>
<b>Тема 3. Правила торгового обслуживания и торговли продовольственными товарами.</b>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила торгового обслуживания и торговли продовольственными товарами;</li> <li>- особенности и правила продажи отдельных видов продовольственных товаров;</li> <li>- виды персонала в торговле;</li> <li>- требования к обслуживающему персоналу;</li> <li>- нормативную документацию по защите прав потребителей.</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;</li> </ul>	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирование;</li> <li>- фронтальный опрос;</li> <li>- карточки-задания;</li> <li>- практическая работа;</li> <li>- контрольная работа</li> <li>- решение проблемных ситуаций;</li> </ul>
<b>Тема 4. Технология товароснабжения, приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.</b>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы товароснабжения в торговле;</li> <li>- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</li> <li>- технологию приемки, хранения и подготовки товаров к продаже;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять приемку, подготовку и размещение продовольственных товаров на хранение;</li> </ul>	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирование;</li> <li>- фронтальный опрос;</li> <li>- карточки-задания;</li> <li>- практическая работа;</li> <li>- контрольная работа;</li> </ul>
<b>Тема 5. Организация и технология продажи товаров.</b>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологию размещения и выкладки товаров;</li> <li>- виды, способы и правила выкладки товаров;</li> <li>- технологию продажи отдельных</li> </ul>	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-тестирование</li> <li>- фронтальный опрос</li> <li>- решение</li> </ul>

	групп продовольственных товаров; - методы продажи товаров; - виды дополнительных услуг; - культуру торгового обслуживания. Уметь: - осуществлять обслуживание покупателей различными способами. - подготавливать рабочее место продавца к работе; - выкладывать и размещать товары в торговом зале.	проблемных ситуаций;
--	--	----------------------

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
76 ÷ 89	4	хорошо
60 ÷ 75	3	удовлетворительно
менее 60	2	не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений экзаменационной комиссией определяется интегральная оценка освоенных обучающимися профессиональных и общих компетенций как результатов освоения учебной дисциплины.