

Филиал бюджетного профессионального образовательного учреждения
Омской области «Москаленский профессиональный техникум» в с. Элита

РАССМОТРЕНО

на заседании ПЦК

Юр О.Ю..

Протокол №8 от 25 апреля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ Н.В. Кудрявцев

____.____.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

38.01.02 Продавец

Рабочая программа учебной дисциплины *ОП.03 Организация и технология розничной торговли* разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии: **38.01.02 Продавец**. Укрупнённая группа профессий 38.00.00 Экономика и управление

Организация разработчик: филиал бюджетного профессионального образовательного учреждения Омской области «Москаленский профессиональный техникум» в селе Элита

Разработчики:

Е.Б Елесина – преподаватель БПОУ МПТ

Дбячко О.А. – методист БПОУ МПТ

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии **38.01.02 Продавец** в соответствии с ФГОС СПО, входящим в состав укрупненной группы профессий **38.00.00 Экономика и управление**.

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров, кассир торгового зала.

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

1.3. Цели и планируемые результаты:

1.3.1 . Перечень общих компетенций

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.3.2. Перечень профессиональных компетенций

Выпускник, освоивший программу СПО по профессии 38.01.02 Продавец должен обладать профессиональными компетенциями

ПК 1.1.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов
ПК 1.2	создавать оптимальные условия хранения товаров; осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово- технологического оборудования для хранения 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;
ПК 1.4	производить подготовку к работе и эксплуатацию торгово-технологического 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
ПК 1.6.	Применять цифровые технологии при продаже товаров
ПК 1.7	формировать заявки, комплектовать товар согласно заказа; 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
ПК 2.4	Осуществлять операции по приему, учету, хранению, сохранности и выдаче денежных средств
ПК 2.5	Осуществлять денежные расчеты с покупателями

1.3.3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

Уметь	Знать
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
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
планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, саморазвития
эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	психологические особенности личности; психологические основы деятельности, формы и методы эффективного взаимодействия в коллективе

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
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
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
осуществлять приемку 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	состав сырья, 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
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
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
производить подготовку к работе и эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; требования техники безопасности и охраны труда
предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах оказывать помощь в выборе;	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка

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	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
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
формировать заявки, комплектовать товар согласно заказа; 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	основы государственного регулирования и правила организации 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
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 подготовку к инкассации денежных средств	порядок проведения инкассации денежных средств

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 36 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часа

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Вид учебной работы	Количество часов			
Объем образовательной нагрузки в том числе:	36	2 сем	3 сем	4 сем
		10	14	12
теоретические занятия	18			
лабораторные и практические занятия	16			
Формы промежуточной аттестации –				Диф.зачёт

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Формируемые общие и профессиональные компетенции	Уровень освоения
1	2	3	4	5
Раздел 1. Организация розничной торговли	Содержание учебного материала	24		
Тема 1.1. Розничная торговая сеть Особенности технологических планировок организаций торговли	Термины и определения розничной торговли Органы управления и контроля в торговле. Торгово-технологический процесс. Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели эффективности использования торговой площади. Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях.	2	ПК 1.1 ПК 1.2. ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01	1
	Практическое занятие №1. Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина.	2	ОК 03 ОК 04 ОК 05	2
Тема 1.2. Правила работы магазина Должностная инструкция кассира торгового зала Должностная инструкция продавца	Разработка рационального графика выхода на работу обслуживающего персонала магазина. Практическая работа Основные требования к квалификации кассира торгового зала (ознакомление с инструкцией)	2	ПК 1.1 ПК 1.2. ПК 1.5. ПК 1.6 ПК 1.7	1
	Практическое занятие №2 Основные требования к квалификации продавца (ознакомление с инструкцией). Составить месячный график выхода на работу обслуживающего персонала продовольственного магазина самообслуживания	2	ПК 2.4 ОК 01 ОК 02 ОК 04	2
Тема 1.3. Устройство и планировка магазина. Роль маркетинга в процессе продвижения товара	Виды и классификация торговых зданий. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала магазина. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара.	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01	1
	Практическое занятие №3	2	ОК 02	2

	Составление анкет. Изучение покупательского спроса.		ОК 03 ОК 07	
Тема 1.4 Реклама Разработка рекламного материала	Понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Методы изучения покупательского спроса. Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции.	2	ПК 1.1 ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.6 ПК 2.5 ОК 03 ОК 04 ОК 05	1
	Практическое занятие №4 Печатная реклама, сценарий рекламного ролика, пробная продажа товаров по выбору.	2		2
Тема 1.5. Управление организацией. Управление персоналом. Управление материальными ресурсам, финансами и информацией. Управленческие навыки	Основные понятия. Стили управления. Деловое общение. Имидж. Основные понятия. Стили управления. Мотивация. Деловое общение. Имидж. Роль информации в торговле. Материальные ресурсы торгового предприятия. Способы управления.	2	ПК 1.1 ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.5. ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 05 ОК 07 ОК 09	1
	Практическое занятие №5 Деловая игра «Букварь для руководителя»	2		2
Тема 1.6. Торговое обслуживание Методы продажи. Культура торгового обслуживания. Решение конфликтных ситуаций	Методы продажи. Услуга торговли. Торговое обслуживание: система, процесс, условия, формы. Продажа, реализация товаров. Качество торгового обслуживания. Решение конфликтных ситуаций.	2	ПК 1.1 ПК 1.4 ПК 1.5. ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 2.4 ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 05 ОК 07 ОК 09	1
	Практическое занятие №6 Решение производственных ситуаций по вопросам защиты прав потребителей.	2		2
Раздел 2. Организация системы товародвижения.	Содержание учебного материала	12		
Тема 2.1. Организация	Товарные запасы. Товарооборачиваемость. Нормативы товарных	2	ПК 1.1	1

закупки товаров. Товарные запасы. Определение величины товарных запасов	запасов. Организация закупки товаров.		ПК 1.5. ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 2.4 ОК 01 ОК 02	
Тема 2.2. Тара и тарные операции в магазине. Классификация и унификация тары. Порядок обращения с тарой. Отчет по движению тары	Классификация и унификация тары. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговли Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.	2	ПК 1.1 ПК 1.4 ПК 1.5. ПК 1.6 ПК 1.7 ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05	1
	Практическое занятие №7 Заполнение отчетов по движению тары	2		2
Тема 2.3. Технология приемки товаров в магазине. Оформление поступления товаров. Приемка товаров по количеству и качеству	Виды сопроводительных документов. Реквизиты. Правила оформления. Приемка товаров по количеству и качеству. Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве.	2		1
	Практическое занятие №8 Оформление поступления товаров . Изучить правила определения качества товаров органолептическим методом. Решение ситуационных заданий с применением Инструкции "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»	2		2
Дифференцированный зачёт		2		
Всего:		36		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Организация и технология розничной торговли»; учебных магазинов продовольственных и непродовольственных товаров; лаборатории торгово-технологического оборудования;

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Организация и технология розничной торговли»

- комплект бланков технологической документации контроля;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (таблицы, плакаты, коллекции товаров, образцы денежных единиц);
- прилавки, витрина, кассовая зона;

Технические средства обучения:

- мультимедиапроектор;
- видеопроектор.

Оборудование учебного магазина и рабочих мест:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- немеханическое торговое оборудование;
- торговый инвентарь
- электронные весы
- контрольно кассовая техника

Оборудование лаборатории торгово-технологического оборудования:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- весоизмерительное оборудование
- контрольно-кассовая техника
- торговый инвентарь
- прилавков
- витрина.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст : непосредственный.

2. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.

3. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspo.ru/books/107811> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. – Текст : электронный.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Российская федерация. Законы. О защите прав потребителей : Федеральный закон № 2300-1 (в ред. [от 9 января 1996 года №2-ФЗ](#)) : текст с изменениями на 4 августа

2023 года : [введен в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 07.02.1992] – URL: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 27.12.2023). – Режим доступа: Официальный интернет-портал правовой информации – Текст : электронный.

2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 120 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0900-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2126633> (дата обращения: 18.12.2023). – Режим доступа: Электронная библиотечная система Znanium. – Текст : электронный.

3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 3-е изд. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 203 с. – ISBN 978-985-503-549-8. – URL: <https://profspo.ru/books/93405> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. Текст : электронный.

4. Лифиц, И. М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учебник / И. М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – ISBN 978-5-406-05839-8. – URL: <https://book.ru/book/938383> (дата обращения: 27.06.2023). – Текст : электронный.

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	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	конкурентоспособности на 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
--	--	--