

**НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«САЛЬСКИЙ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ ТЕХНИКУМ»**

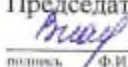
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

в рамках программы подготовки квалифицированного рабочего, служащего

по профессии 38.01.02 Продавец

2025 год

РАССМОТРЕНО
на заседании ЦК
экономики и коммерции
Протокол № 7
от 11 декабря 2025 г.
Председатель цикловой комиссии

_____ Власенко А.А.
подпись Ф.И.О.

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР

_____ Степанько И.А.
подпись Ф.И.О.



Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03 Организация и технологии розничной торговли разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец (утвержденного приказом Министерства Просвещения РФ № 518 от 01 августа 2024 г., зарегистрированным в Минюсте России 04 сентября 2024 г. 79379).

Организация – разработчик: НЧПОУ «Сальский экономико-правовой техникум»

Разработчик: Киселева Л.Ю., преподаватель НЧПОУ «СЭПТ»

Рецензент: председатель ЦК экономики и коммерции Власенко А.А..

Рецензент: Зав.кафедрой экономики и управления НАЧПОУ «НЭПТ»
Мистюкова И.П.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

1.1 Область применения рабочей программы учебной дисциплины

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированного рабочего, служащего в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, входящую в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая 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, контролер-кассир.

1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина относится к общепрофессиональным дисциплинам и входит в профессиональный цикл.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:	
ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов. ПК 1.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров. ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга. ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать	- У 1 устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам; - У 2 определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; - У 3 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.
В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:	
ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов. ПК 1.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров. ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение	- З 1 услуги розничной торговли, их классификацию и качество; - З 2 виды розничной торговой сети и их характеристику; - З 3 типизацию и специализацию розничной торговой сети; - З 4 особенности технологических планировок организаций торговли;

<p>товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга.</p> <p>ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 3 5 основы маркетинговой деятельности в торговле; - 3 6 основы товароснабжения в торговле; - 3 7 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; - 3 8 технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - 3 9 правила торгового обслуживания и торговли товарами; - 3 10 нормативную документацию по защите прав потребителей.
--	---

Учебная дисциплина **ОП.03 Организация и технология розничной торговли** способствует формированию общих компетенций (ОК 1-4).

Перечень личностных результатов:

ОП.03 Организация и технология розничной торговли	ЛР 1 – Л 12
--	-------------

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Любящий свою область и свою страну, уважающий свой народ, его культуру и духовные традиции;	ЛР 1
Осознающий и принимающий традиционные ценности семьи, российского гражданского общества, многонационального российского народа, человечества, осознающий свою сопричастность судьбе Отечества;	ЛР 2
Креативный и критически мыслящий, активно и целенаправленно познающий мир, осознающий ценность образования и науки, труда и творчества для человека и общества;	ЛР 3
Владеющий основами научных методов познания окружающего мира;	ЛР 4
Мотивированный на творчество и инновационную деятельность;	ЛР 5
Готовый к сотрудничеству, способный осуществлять учебно-исследовательскую, проектную и информационно-познавательную деятельность;	ЛР 6
Осознающий себя личностью, социально активный, уважающий закон и правопорядок, осознающий ответственность перед семьей, обществом, государством,	ЛР 7

человечеством;	
Уважающий мнение других людей, умеющий вести конструктивный диалог, достигать взаимопонимания и успешно взаимодействовать;	ЛР 8
Осознанно выполняющий и пропагандирующий правила здорового, безопасного и экологически целесообразного образа жизни;	ЛР 9
Подготовленный к осознанному выбору профессии, понимающий значение профессиональной деятельности для человека и общества;	ЛР 10
Мотивированный на образование и самообразование в течение всей своей жизни.	ЛР 11

1.4 Количество часов на освоение программы дисциплины:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 72 часов,
в том числе теоретические занятия – 30 часов;
практические занятия – 24 часа;
самостоятельная работа – 6 часов;
промежуточная аттестация – 12 часов

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	72
Во взаимодействии с преподавателем	60
в т. ч.:	
лекционные занятия	30
практические занятия	24
консультация	6
<i>Самостоятельная работа</i>	6
Промежуточная аттестация в форме экзамена	6

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	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Организация розничной торговли			
Тема 1.1 Технология розничной торговли	Содержание учебного материала	4	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 – ПК 1.3, ПК 1.5
	1.Розничная торговля. Сущность, задачи, формы торговли. 2.Функции розничной торговли. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Организация торгово-технологического процесса в торговле. 3.Органы управления и контроля в розничной торговле.		
	Практические занятия:	2	
	№ 1. Выявление форм розничной торговли, функций розничных торговых предприятий.		
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	№ 1. Составить схему органов управления и контроля в розничной торговле, указать сферу контроля.		
Тема 1.2 Роль продавцов в развитии потребительского рынка и защита прав потребителей	Содержание учебного материала	6	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 – ПК 1.3, ПК 1.5
	Законодательство о защите прав потребителей. Структура законодательства о защите прав потребителей. Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» и правила торговли. Органы по защите прав потребителей. Материальная ответственность в торговле. Изучение «Положения о материальной ответственности рабочих и служащих за ущерб, причиненный предприятию». Договор о материальной ответственности продавца-кассира. Организация труда продавцов: их права и обязанности.		
	Практические занятия:	4	
	№ 2«Защита прав потребителей при продаже товаров ненадлежащего качества» № 3«Последствия продажи товаров ненадлежащего качества»		

			ПК 1.5
	<i>Самостоятельная работа обучающихся</i>	2	
	<i>№ 2 Изучение и применение основных положений Закона РФ “О защите прав потребителей”</i>		
Тема 1.3 Организация розничной торговой сети	Содержание учебного материала	4	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 - ПК 1.5
	1. Предприятия розничной торговли, их виды. Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Основные принципы размещения розничной торговой сети. 2. Организация розничной торговой сети. Оформление интерьера магазина. Устройство и технология планировки розничной торговой сети. Основные требования к устройству и планировке магазинов. Современные способы планировки магазина: петля, боксовая, решетка		
	Практические занятия: № 4 Оценка эффективности использования площади торгового зала магазина. № 5 Определение необходимого количества торговой мебели для магазина. № 6 Определение установочной и демонстрационной площади торгового оборудования	6	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 - ПК 1.5
Тема 1.4 Маркетинг в торговле	Содержание учебного материала	4	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 - ПК 1.5
	Организация маркетинговой деятельности в торговой сети. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, понятие товарного ассортимента. Методы изучения покупательского спроса. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Методы стимулирования продажи товаров.		
	Практические занятия: № 7 Составление анкеты для анализа покупательского спроса.	2	
Раздел 2. Организация торгово-технологического процесса в торговле		34	
Тема 2.1. Организация товароснабжения	Содержание учебного материала	4	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 - ПК 1.5
	Организация товароснабжения. Тара и тарные операции. Основные требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. Источники товароснабжения. Формы товароснабжения. Организация доставки товаров в		

	магазины. Тара и тарные операции Назначение тары, ее виды, классификация. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров.		
	Практические занятия:	4	
	№ 8 Оформление документов на поставку товаров: договора на поставку товаров и заявки на завоз товара		
	№ 9 Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная) Составление акта на расхождение по количеству и качеству в 1 С Бухгалтерия.		
Тема 2.2.	Содержание учебного материала	4	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 – ПК 1.3, ПК 1.5
Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.	Технология хранения, подготовки товаров к продаже размещения, выкладка товара: Организация хранения товаров в магазине. факторы, влияющие на качества товаров при хранении Подготовка товара к продаже. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине. Виды товарных потерь. Документальное оформление товарных потерь. Размещение и выкладка товара. Основные требования к размещению и выкладки товаров в торговом зале. Размещение и выкладка разных групп товаров.		
	Практические занятия:	2	
	№ 10 Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «Обое, ломе, порчи», «Завес тары».		
Тема 2.3.	Содержание учебного материала	4	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 – ПК 1.3, ПК 1.5
Технология продажи товара	Организация продажи товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. Технология продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Качество торгового обслуживания, требования к обслуживающему персоналу Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Формы и методы продажи товаров.		
	Практические занятия:	4	
	№ 11 Психологическое общение в системе «Работник торговли – покупатель». Применение статей административного права за нарушение правил торговли (решение ситуаций).		
	№ 12 Качество торгового обслуживания. Определение уровня обслуживания		

	покупателей.		
	Самостоятельная работа обучающихся		
	№ 3 Подготовка сообщения на тему «Деловой этикет продавца, в период обслуживания покупателя.»	6	
	Промежуточная аттестация – экзамен	6	
	Всего	72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Рабочая программа профессионального модуля реализуется в кабинет «Общепрофессиональных дисциплин и МДК». Оборудование учебного кабинета: посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья), рабочее место преподавателя, шкаф для хранения учебных пособий, компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь), экран (доска), мультимедиапроектор, МФУ.

Плакат «Классификация рыбных консервов»

Плакат «Подготовка сыров к продаже»

Плакат «Классификация мяса домашней птицы»

Плакат «Строение куриного яйца»

Плакат «Яичных продуктов»

Плакат «Классификация ассортимента молока»

Плакат «Разделка свиных туш»

Мастерская «Учебный магазин»

посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, шкаф для хранения учебных пособий, МФУ, торговотехническое оборудование, в том числе: кассовый бокс АСПД "ШТРИХ-Light 100"

Дисплей для кассира 10"

Программируемая клавиатура 78 клавиш

Сканер Honeywell 7820 Solaris

Место кассира в магазинах самообслуживания, предназначенное для обслуживания покупателей, сканирования товаров и приема оплаты, горка пристенная, горка островная, прилавков торговый, прилавков демонстрационный, контрольно-кассовая машина онлайн-касса, рос-система. Денежный ящик НРС-460 FT. сканер считывания штриховых кодов, весы электронные торговые.

Холодильное оборудование (витрина морозильная),

рекламно-выставочный инвентарь (муляжи товаров, манекены, держатели для одежды, подставки, ценникодержатели и др.).

компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с выходом в интернет, экран (доска). принтер, ОС Windows 7, Google Chrome, Opera, Microsoft SQL Server, PascalABC.NET, Microsoft visual studio 2017, Microsoft Office 2007, Microsoft Security Essentials, Visual Basic 6.0. СПС «Консультант Юрист смарт-комплект».

Лицензионное программное обеспечение для совместной работы с офисными документами: Microsoft Office 2007, Microsoft visual studio 2017, Visual Basic 6.0. СПС «Консультант Юрист смарт-комплект», 1С:

Предприятие 8.0 "Штрих-М: Кассир v.5" Основная поставка; лицензионное программное обеспечение для работы с документами

Google Chrome, Oper; лицензионное программное обеспечение для работы с документами в формате PDF.

Кабинет «Самостоятельной и воспитательной работы»
Оборудование кабинета: посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья), рабочее место преподавателя, МФУ, компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с выходом в Интернет, экран (доска), мультимедиапроектор, комплект методических материалов, телевизор.

Библиотека, читательский зал с выходом в Интернет
Оборудование кабинета: посадочные места по количеству обучающихся, 9 посадочных мест (столы, стулья), рабочее место библиотекаря, стеллажи для книг, компьютер с программным обеспечением для библиотекаря (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с выходом в Интернет, компьютеры с программным обеспечением для обучающихся (9 штук), комплект учебно-методических материалов, ЭБС.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, дополнительной литературы

Список литературы для студентов

Основные источники

1. Данько, Т. П. Управление маркетингом: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. П. Данько. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 521 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18934-6. — Текст : электронный //
2. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2025. — 222 с. — ISBN 978-5-406-14602-6. — URL: <https://book.ru/book/957559>. — Текст : электронный.
3. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 442 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19756-3. — Текст : электронный

Дополнительные источники

1. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник для вузов / И. М. Лифиц. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты освоения (объекты оценивания)	Номер темы, номер практического занятия	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения	Форма промежуточной аттестации
<i>1</i>	<i>2</i>		
У 1 устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Практическое занятие № 1	Оценка результатов работы на практическом занятии (построение таблиц, схем);	
	Практическое занятие № 4	Устный индивидуальный опрос для актуализации знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач)	
	Практическое занятие № 5	Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач)	
	Практическое занятие № 6	Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач)	
У2 определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	Практическое занятие № 2	Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний; Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач);	
	Практическое занятие № 3	Устный фронтальный опрос для актуализации знаний;	

		Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний (тестирование с взаимоконтролем) Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач);	
	Практическое занятие № 7	Письменный индивидуальный опрос для актуализации знаний (тестирование): Оценка результатов работы на практическом занятии (решение задач)	
У3 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Практическое занятие № 8	Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний обучающихся; Письменный индивидуальный опрос для проверки остаточных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (оформление документов);	
	Практическое занятие № 9	Устный фронтальный опрос для актуализации опорных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (оформление документов, решение задач);	
	Практическое занятие № 11	Устный фронтальный опрос для проверки остаточных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач)	
	Практическое занятие № 12	Письменный индивидуальный опрос по карточкам для проверки остаточных знаний Оценка результатов работы на практическом занятии (решение ситуационных задач)	
3 1 услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Тема 1.1	Устный индивидуальный опрос для проверки усвоения новых знаний;	Экзамен
3 2 виды розничной торговой сети и их характеристику	Тема 1.1	Устный индивидуальный опрос для проверки усвоения новых знаний;	Экзамен
3 3 типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Тема 1.1	Устный индивидуальный опрос для проверки усвоения новых знаний; Тестирование опрос для проверки усвоения новых знаний.	Экзамен
3 4 особенности технологических планировок организаций торговли;	Тема 1.3	Устный фронтальный опрос для проверки усвоения новых знаний; Письменный опрос для проверки усвоения нового учебного материала	Экзамен
3 5 основы маркетинговой деятельности в	Тема 1.4	Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала	Экзамен

торговле;			
3 6 основы товароснабжения в торговле;	Тема 2.1	Письменный индивидуальный опрос для проверки усвоения нового материала	Экзамен
3 7 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	Тема 2.2	Письменный опрос для закрепления знаний с взаимоконтролем (тестирование) Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового материала	Экзамен
3 8 технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Тема 2.2	Письменный опрос для закрепления знаний с взаимоконтролем (тестирование) Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового материала	Экзамен
3 9 правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Тема 2.2	Письменный опрос для закрепления знаний с взаимоконтролем (тестирование) Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового материала	Экзамен
3 10 нормативную документацию по защите прав потребителей.	Тема 1.2	Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала	Экзамен