

**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**

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

# 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:**

<b>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</b>	
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.
<b>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</b>	
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. ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 5 основы маркетинговой деятельности в торговле;</li> <li>- 3 6 основы товароснабжения в торговле;</li> <li>- 3 7 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</li> <li>- 3 8 технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</li> <li>- 3 9 правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li> <li>- 3 10 нормативную документацию по защите прав потребителей.</li> </ul>
---	---

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

### Перечень личностных результатов:

<p><b>ОП.03 Организация и технология розничной торговли</b></p>	<p>ЛР 1 – Л 12</p>
---	--------------------

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

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

#### **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

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

**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
<b>Раздел 1. Организация розничной торговли</b>			
<b>Тема 1.1 Технология розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	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.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	<b>№ 1.</b> Выявление форм розничной торговли, функций розничных торговых предприятий.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	
№ 1. Составить схему органов управления и контроля в розничной торговле, указать сферу контроля.			
<b>Тема 1.2 Роль продавцов в развитии потребительского рынка и защита прав потребителей</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	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.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 2</b> «Защита прав потребителей при продаже товаров ненадлежащего качества» <b>№ 3</b> «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>		
<b>Тема 1.3 Организация розничной торговой сети</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	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		
	<b>Практические занятия:</b> <b>№ 4</b> Оценка эффективности использования площади торгового зала магазина. <b>№ 5</b> Определение необходимого количества торговой мебели для магазина. <b>№ 6</b> Определение установочной и демонстрационной площади торгового оборудования	6	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 - ПК 1.5
<b>Тема 1.4 Маркетинг в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	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.		
	<b>Практические занятия:</b> <b>№ 7</b> Составление анкеты для анализа покупательского спроса.	2	
<b>Раздел 2. Организация торгово-технологического процесса в торговле</b>		<b>34</b>	
<b>Тема 2.1. Организация товароснабжения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	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.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	№ 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.		
<b>Тема 2.2.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 – ПК 1.3, ПК 1.5
<b>Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.</b>	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.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	№ 10 Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «Обое, ломе, порчи», «Завес тары».		
<b>Тема 2.3.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	ОК 01- ОК 04 ПК 1.1 – ПК 1.3, ПК 1.5
<b>Технология продажи товара</b>	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.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	№ 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.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		
	№ 3 Подготовка сообщения на тему «Деловой этикет продавца, в период обслуживания покупателя.»	<b>6</b>	
	<b>Промежуточная аттестация – экзамен</b>	<b>6</b>	
	<b>Всего</b>	<b>72</b>	

### **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, прилавки торговый, прилавки 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).

**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 Юрайт, 2025. — 374 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19468-5.

#### 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.

<b>Результаты освоения (объекты оценивания)</b>	<b>Номер темы, номер практического занятия</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>	<b>Форма промежуточной аттестации</b>
<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 торговле;	Тема 1.4	Устный фронтальный опрос для проверки усвоения нового учебного материала	Экзамен

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