

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧЕРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«Профессиональное училище №48 п. Подгорный»

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ
ПО.03 Организация и технология розничной торговли

2022 г

Рассмотрено и одобрено
на заседании
предметно-цикловой комиссии
профессионального обучения
Протокол № 12
от « 2 » июня 2022г
Председатель ПЦК
Б.В. А.В. Бурковская

Методические указания по выполнению практических занятий по учебной дисциплине «Организация и технология розничной торговли» разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессиям среднего профессионального образования в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли».

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Профессиональное училище №48 п. Подгорный»

Разработчик:

Черных Нина Александровна, преподаватель ГБПОУ ПУ № 48 п. Подгорный

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Данные методические рекомендации предназначены для обучающихся по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир и направлены на оказание методической помощи при организации практической работы.

В рекомендациях содержится перечень знаний и умений, общих и профессиональных компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в процессе выполнения практической работы, а также содержание практических работ обучающихся, методические рекомендации по ее выполнению, рекомендуемые источники.

Дисциплина «Организация и технология розничной торговли» является частью профессиональной подготовки общепрофессионального цикла обучающихся по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Методические рекомендации помогут обучающимся в выполнении практических заданий в процессе изучения дисциплины.

В данных методических рекомендациях представлено содержание практической работы обучающихся, а также требования к освоению знаний, умений, формированию общих и профессиональных компетенций.

Практическая работа выполняется обучающимся на учебных занятиях и включает в себя следующие **виды деятельности**:

- решение ситуационных производственных задач;
- выполнение вычислений, расчетов;
- работа с нормативными документами;
- работа с основной и дополнительной литературой по предмету;
- анализ основных понятий и положений.

Итоги работы обучающиеся оформляют и сдают преподавателю. Преподаватель подводит итоги, отмечает положительные стороны, анализирует допущенные ошибки, оценивает работу.

В результате освоения учебной 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.

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.

На практических занятиях обучающиеся овладевают первоначальными профессиональными умениями и навыками, которые в дальнейшем закрепляются и совершенствуются в процессе учебной и профессиональной практики.

Перед выполнением практических занятий осуществляется инструктаж по выполнению заданий.

По окончании занятия проводится обсуждение итогов выполнения работы. Выполненная работа должна быть представлена в виде оформленной работы по заданной форме.

При проведении практических занятий могут быть использованы различные формы организации учебной деятельности обучающихся:

- фронтальная (все выполняют одновременно одну и ту же работу);
- групповая (одна и та же работа выполняется группами по 2-5 человек);
- индивидуальная (каждый выполняет индивидуальное задание);

Оценки за выполнение практических занятий выставляются по пятибалльной системе (или в форме зачета) и учитываются как показатели текущей успеваемости обучающихся.

Отметка "5" Практическое занятие выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Обучающиеся работали полностью самостоятельно: подобрали необходимые для выполнения предлагаемых работ источники знаний, показали необходимые для проведения практического занятия теоретические знания, практические умения и навыки. Работа оформлена аккуратно, в оптимальной для фиксации результатов форме.

Отметка "4" Практическое занятие выполнено студентами в полном объеме и самостоятельно. Допускается отклонение от необходимой последовательности выполнения, не влияющее на правильность конечного результата (перестановка пунктов типового плана, последовательность выполняемых заданий, ответы на вопросы). Используются указанные источники знаний. Работа показала знание основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Допускаются неточности и небрежность в оформлении результатов работы.

Отметка "3" Практическое занятие выполнено и оформлено с помощью преподавателя. На выполнение работы затрачено много времени (дана возможность доделать работу дома). Обучающийся показал знания теоретического материала, но испытывал затруднения при самостоятельной работе со статистическими материалами.

Отметка "2" Выставляется в том случае, когда обучающийся оказался не подготовленным к выполнению этой работы. Полученные результаты не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Обнаружено плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений.

С учетом выше изложенного в данных методических указаниях приведено 24 практических работы. Каждое занятие содержит цель, методическое руководство к выполнению, перечень оснащения работы, содержание работы, контрольные вопросы.

ПРАВИЛА ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Подготовка к практическому занятию заключается в самостоятельном изучении теории по рекомендуемой литературе, предусмотренной рабочей программой. Выполнение заданий производится индивидуально в часы, предусмотренные расписанием занятий в соответствии с методическими указаниями к практическим занятиям. Практическая работа выполняется в тетради, сдается преподавателю по окончании занятия или в начале следующего занятия.

Практическое занятие считается выполненным, если оно соответствует критериям, указанным в работе. Если обучающийся имеет пропуски практических занятий по

уважительной или неуважительной причине, то выполняет работу во время консультаций, отведенных группе по данной дисциплине.

Выполнение практических занятий позволяет реализовать требования к уровню подготовки выпускников, предъявляемых соответствующих стандартов.

Практические занятия значительно повышают качественный уровень знаний, повышают мотивацию к изучению дисциплины, дают возможность обучающимся более полно осознать необходимость практической значимости приобретенных умений, навыков, а также использование их в профессиональной деятельности.

Настоящие методические рекомендации содержат практические работы, которые позволят обучающимся овладеть фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профессии, опытом творческой и исследовательской деятельности, и направлены на формирование следующих общих, профессиональных компетенций и личностных результатов:

Формируемые компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 3.2 Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 3.4 Оформлять документы по кассовым операциям.

ЛР 1 Осознает себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 4 Проявляет и демонстрирует уважение к людям труда, осознает ценность собственного труда. Стремится к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 6 Проявляет уважение к людям старшего поколения и готов к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознает приоритетную ценность личности человека; уважает собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 11 Проявляет уважение к эстетическим ценностям, обладает основами эстетической культуры.

ЛР 13 Соблюдает в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции

и экстремизму, обладает системным мышлением и умеет принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готов соответствовать ожиданиям работодателей: проектномыслить, эффективно взаимодействует с членами команды и сотрудничает с другими людьми, осознавать, выполняет профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслит, нацелен на достижение поставленных целей; демонстрирует профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открыт к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

ЛР 16 Ставит перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирает способы решения и средства развития, содействует поддержанию престижа своей профессии

ЛР 17 Ищет нужные источники информации и данные, воспринимает, анализировать, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств.

ЛР18 Разносторонне развит, активно выражает отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам

ЛР 19 Активен, предприимчив, готов к самозанятости в условиях развития региона

Для подготовки к выполнению практических занятий рекомендуется следующая литература:

Основные источники:

1. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Перечень практических работ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

№ п/з	№ темы	Тема практического занятия	Формируемые компетенции	Кол- во часов
1	1.1	Практическая работа №1 Формы торговли. Государственная, потребительская кооперация, рыночная торговля, частная, смешанная.	ОК 4, ОК 5, ОК 6, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР 17, ЛР 18	1
2	1.1	Практическая работа №2 Составление таблицы «формы торговли и их	ОК 4, ОК 5, ОК 6, ПК 1.2, ПК 2.2,	2

		особенности»	ЛР 16, ЛР 17, ЛР 18	
3	1.2	Практическое занятие № 3 Устройство и планировка магазина.	ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛЛР 16, ЛР 17,	1
4	1.2	Практические занятия № 4 Рациональная расстановка оборудования. Расчет эффективности использования торговой площади,	ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР 17,	1
5	1.2	Практические занятия № 5 Выполнение графической работы «Планировка магазина»	ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР 17,	1
6	1.2	Практические занятия № 6 Планировка торгового зала. Составление схемы эффективного использования торгового зала.	ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР 17,	1
7	2.1	Практическая работа №7 Формы товароснабжения розничной торговой сети.	ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2 ЛР 13, ЛР 16 ЛР 18	1
8	2.1	Практическая работа № 8 Составление заявки на завоз товара. «Товароснабжение магазина» Выполнение графической работы	ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2 ЛР 13, ЛР 16 ЛР 18	2
9	2.2	Практическое занятие № 9 Сертификаты. Оформление сопроводительных документов. Приемка товаров по количеству и качеству.	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2, ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
10	2.2	Практическое занятие № 10 Приемка товаров по количеству и качеству	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
11	2.2	Практическое занятие № 11 Методы изучения покупательского спроса. Составление заявки на завоз товаров. методы изучения спроса	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
12	2.2	Практическое занятие № 12 Размещение групп продовольственных и непродовольственных товаров на хранение, способы укладки товаров.	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
13	2.2	Практическое занятие № 13 Подготовка к продаже основных групп товаров: хлеб, бакалейные товары, кондитерские изделия, молочные, мясорыбные, плоды и овощи, непродовольственные	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
14	2.2	Практическая работа №14 Выкладка товаров в торговом зале. Виды выкладки.	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
15	2.2	Практическое занятие № 15 Составление схемы размещения	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4	1

		продовольственных и непродовольственных товаров в торговом зале	ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	
16	2.2	Практическая работа № 16 Выкладка товаров в торговом зале: вертикальный способ, горизонтальный, декоративная выкладка.	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК 1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
17	2.2	Практическая работа № 17 Выполнение графической работы «Выкладка товаров – основные виды»	ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК 1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18	1
18	2.3	Практические занятия № 18 Основные этапы продажи: встреча,	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	1
19	2.3	Практическое занятие № 19 Правила обмена и возврата товаров.	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	1
20	2.3	Практические занятия № 20 Особенности продажи продовольственных товаров	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	1
21	2.3	Практические занятия № 21 Особенности продажи непродовольственных товаров	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	1
22	2.3	Практические занятия № 22 Упаковка продовольственных и непродовольственных товаров различными способами.	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	2
23	2.3	Практические занятия № 23 Оформление товарного чека, ценников на товары. Оформление паспорта электробытовых товаров.	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	2
24	2.3	Практические занятия № 24 Обслуживание покупателей – тренинг.	ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,	2
Всего часов				29

Практическая работа № 1

Тема 1.1 Сущность и задачи технологии розничной торговли

Тема урока: Составление схемы таблицы «Формы торговли и их особенности»

Цель работы: Классифицировать формы и виды розничной торговой сети, знать особенности и давать характеристику каждой форме и виду розничной торговой сети

Формируемые компетенции: ОК1, ОК4, ОК 5, ОК 6, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР17, ЛР 18,

Пособия и принадлежности при выполнении работы:

- опорный конспект по теме «Формы торговли»
- задания для выполнения практической работы
- схема Формы торговли и их особенности

Литература:

Основные источники:

2. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

1. Заполните таблицу, используя конспект по дисциплине «Организация и технология розничной торговли»



Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	1- 0.91	0.8	0.7	0.6

Оценка	5	4	3	2
--------	---	---	---	---

Вопросы для закрепления:

1. Дайте характеристику розничных торговых предприятий по их видам и особенностям.
2. Дайте характеристику основных типов магазинов.
3. Дать определение оптовой торговли.
4. Дать определение розничной торговли.

Практическая работа № 3

Тема 1.2 Розничная торговая сеть.

Тема урока: Устройство и планировка магазина

Цель работы: научиться выполнять поиск материалов для систематизации и закрепления знаний по разделу: «Розничная торговая сеть»; научиться выполнять план-схемы расположения помещений в розничных торговых предприятиях, с учетом требований и правил.

Формируемые компетенции: ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛЛР 16, ЛР 17,

Пособия для работы:

- учебник «Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле)»
- тетрадь для практических работ по «Организации и технологии розничной торговли»,
- карта-задание к выполнению практической работы.
- опорный конспект по теме «Устройство и планировка магазина»

Литература:

Основные источники:

3. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

- Изучить информацию учебного пособия «Технология розничной торговли», стр. 31-37
- Ответить на вопросы (задание №1)
- Выполнить схемы планировки торговых залов магазинов (задание №2)

Задание № 1. Ответить на вопросы:

1. Перечислите виды розничной торговой сети:

- 1)
 - 2)
 - 3)
- 36

2. Перечислите, как подразделяется розничная торговая сеть по товарному профилю, и укажите, какими видами торговых предприятий они представлены:

- 1)
- 2)
- 3)
- 6б

3. Перечислите формы продажи и методы обслуживания:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)
- 7б

4. Дайте определение понятию – «специализация розничной торговой сети».

1б

5. Дайте определение понятию - «контрольно-кассовый узел».

1б

6. Укажите коэффициент установочной площади в торговом зале:

- А) 0,50
- Б) 0,25
- В) 0,150

1б

7. Какое количество площади должна обслуживать кассовая кабина в торговом зале продуктового магазина самообслуживания?

- А) 1000 м²
- Б) 100 м²
- В) 1500 м² 1б

8. Какое количество площади должна обслуживать кассовая кабина в торговом зале магазина самообслуживания непродовольственных товаров?

- А) 1000 м²
- Б) 160 м²
- В) 1500 м²

1б

9. Перечислите методы размещения розничной торговой сети, дайте им характеристику:

- 1)
- 2)
- 3)
- 6б

10. Перечислите факторы, влияющие на размещение розничной торговой сети:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 4б

11. Перечислите требования к торговым зданиям, дайте им характеристику:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

6)

12б

12. Перечислите требования, предъявляемые к организации и обслуживанию рабочих мест торгового предприятия:

1)

2)

3)

4)

5)

6)

6б

13. Дайте определение понятию – «Технологическая планировка магазина».

1б

14. Перечислите требования, предъявляемые к планировке магазина:

1)

2)

3)

4)

5)

6)

6б

15. Перечислите виды технологических планировок торгового зала, дайте их характеристику:

1)

2)

3)

4)

5)

10б

16. Перечислите, из каких трех основных зон состоит общая площадь магазина:

1)

2)

3)

3б

17. Перечислите факторы размещения торговых секций и отделов:

1)

2)

3)

4)

4б

18. Перечислите принципы организации технологической планировки магазина:

1)

2)

3)

3б

19. Перечислите подсобные помещения предприятия розничной торговой сети

1)

2)

3)

4)

4б

Общее количество баллов за задание № 1: 73.

Задание № 2. Выполните схемы планировки торговых залов магазинов. Укажите места расположения торговой мебели и оборудования, перечислите состав помещений торгового предприятия, изучив материалы учебного пособия «Технология розничной торговли» Л.А. Брагина; Перечислите ниже приведенных схем перечни состава помещений, мебели, торгово-технологического оборудования.

Задание 2.1. План-схема магазина торгующего продовольственными товарами (план схема выполняется на отдельном листе, в низу схемы указывается состав помещений, пример Образец №1.)

4 б

Задание 2.2. План-схема магазина торгующего непродовольственными товарами. (Выполняется аналогично образцу задания 2.1).

4б

Задание 2.3. План-схема магазина – самообслуживания, торгующего продовольственными и непродовольственными.

4б

Общее количество баллов за задание № 2: 12.

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Шкала оценки

Количество баллов	% выполнения	Оценка
73 - 66	100 - 91	5 отлично
65 - 51	90 - 70	4 хорошо
50 – 36	69 - 50	3 удовлетворительно
Менее 36	Менее 50%	2 неудовлетворительно

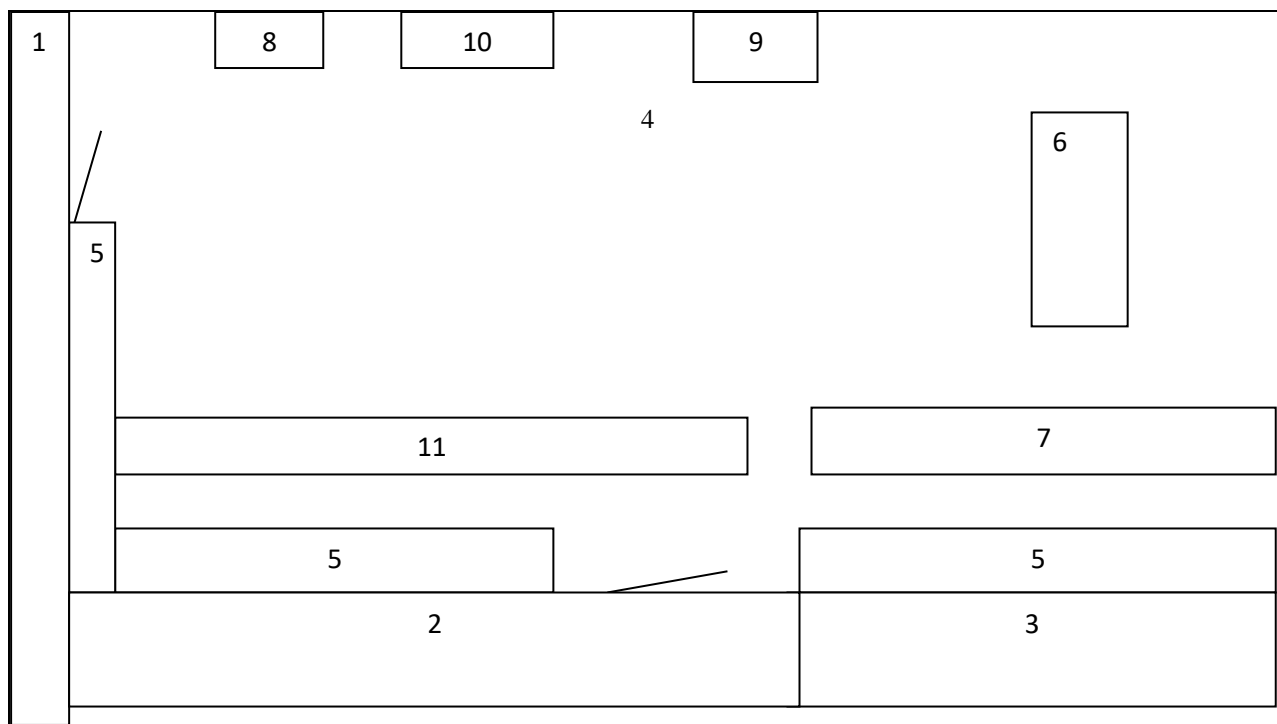
Приложение № 1.

Образец к заданию 2.1:

План – схема

Магазина: Родничок И/П Иванов И.И.

Вид деятельности: Розничная торговля продовольственными товарами.



Состав помещений:

1. Подсобное помещение для подготовки товаров к продаже.
2. Подсобное помещения для временного хранения торгового запаса.
3. Помещение для отдыха работников магазина и хранения рабочего инвентаря.
4. Торговый зал.

Перечень мебели:

5. Пристенные горки.
6. Островные горки.
7. Прилавки.
8. Столы для упаковки товаров.

Перечень торгово-технологического оборудования торгового зала:

9. Контрольно-кассовые аппараты.
10. Холодильные камеры.
11. Охлаждаемые прилавки.

Вопросы для закрепления:

1. На какие группы подразделяются помещения, входящие в состав магазина?
1. Дайте характеристику торговых помещений магазина.
3. Перечислите основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина?

Практическая работа № 4

Тема 1.2 Розничная торговая сеть

Тема урока: Рациональная расстановка оборудования. Расчёт эффективности использования торговой площади.

Цель работы: Формирование умений, навыков расчета, количество оборудования (мебели) для определенного типа магазина, расчета коэффициента установочной и выставочной площади.

Формируемые компетенции: ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛЛР 16, ЛР 17,

Пособия и принадлежности при выполнении работы:

- опорный конспект по теме «Рациональная расстановка оборудования»
- задания для выполнения практической работы

Литература:

Основные источники:

4. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

1. В тетрадь записать принципы, которыми руководствуются при определении типа мебели и оптимального ее выбора.
2. Дать определение установочной площади и ее коэффициента. Указать формулу вычисления установочного коэффициента.
3. Дать определение экспозиционной площади и ее коэффициента, указать формулу его вычисления.
4. Решение задачи.

Время выполнения практической работы – 1 час

Порядок выполнения работы

Задание 1

Определите

S торгового зала (площадь)

K экспозиционной площади (коэффициент K)

Сторогового зала подсчитывают умножая ширину ТЗ на длинуТЗ (торговый зал).

Экспозиционную площадь рассчитывают следующим образом:

1. Определите количество витрин и прилавков. Рассчитайте Sкаждой витрины и прилавка;
2. Умножьте на количество витрин и прилавков.
3. Рассчитайте коэффициент экспозиционной площади по формуле

$$S_{\text{эксп}}$$

$$K_{\text{эксп}} = \frac{S_{\text{эксп}}}{S_{\text{т.з}}}$$

Задание 2 рассчитайте, определите:

Рассчитайте установочную площадь торгового зала.

Определите эффективность использования площади торгового зала.

Порядок выполнения

Рассчитайте $S_{занятую}$ торговым оборудованием (горки, витрины, прилавки)

Используя формулу

S_y

$K_y =$

Ст.з.

Определите эффективность использования торгового зала по коэффициенту установочной $S/$

Задание 3

Определите площадь для организации рабочих мест обслуживающего персонала для предприятий с традиционной формой обслуживания покупателей (через прилавков).

Рассчитайте площадь контрольно-кассового узла и $\% S$ к/к узла к площади торгового зала.

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	1- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

Назовите основные факторы, оказывающие влияние на размещение сети розничных торговых предприятий города.

2. С помощью, каких показателей можно определить уровень специализации розничной торговой сети?

3. Назовите показатели, на основании которых можно сделать вывод об эффективном использовании торговой площади магазином.

Практическая работа № 5

Тема 1.2 Розничная торговая сеть

Тема урока: Выполнение графической работы «Планировка магазина»

Цель работы: создать условия для определения места РТС; сформировать умения применять знания при выполнении самостоятельной работы с видеоматериалами или рисунками предприятий торговли; научить различать помещения торгового предприятия, планировку магазина; создать условия для развития внимания, наблюдательности

Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛЛР 16, ЛР 17,

Пособия и принадлежности при выполнении работы:

- задания для выполнения практической работ- схема основные помещения торгового предприятия, планировка торгового зала

Литература:

Основные источники:

5. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

1. Письменно ответить на вопросы
2. Используя рисунки или слайды торговых предприятий на ПК определить тип торгового предприятия
3. Дать полную характеристику помещений
4. По предложенному рисунку определите планировку торгового зала магазина

Порядок выполнения работы

Задание 1

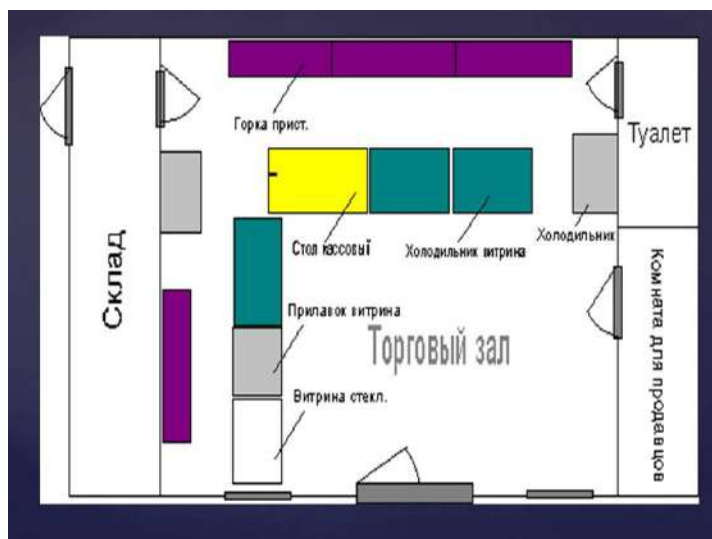
1. Дайте письменный ответ на следующие вопросы(используйте для работы учебник Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли, стр. 9-37
2. Назовите признаки, по которым осуществляется специализация торговых предприятий.
3. Назовите основные признаки, определяющие тип торговых предприятий.
4. Перечислите принципы размещения розничной торговой сети.
5. На какие группы подразделяются помещения, входящие в состав магазина.
6. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина.

Задание 2

Используя слайды торговых предприятий на ПК определите тип торгового предприятия и дайте его полную характеристику.

Задание 3

По предложенному рисунку графически изобразите размещения торговых помещений определенного магазина



Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	2- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Задания для закрепления:

Оформите отчет об экскурсии в виде графической работы.

«Планировка магазина» торговых предприятий в городе Нижнеудинске: ТДЦ «Удача», склад-магазин «Витязь», павильон «Хороший».

Практическая работа № 6

Тема 1.2 Розничная торговая сеть

Тема урока: Выполнение графической работы «Планировка торгового зала»

Цель работы: создать условия для определения места РТС; сформировать умения применять знания при выполнении самостоятельной работы с видеоматериалами или рисунками предприятий торговли; научить различать помещения торгового предприятия, планировку магазина; создать условия для развития внимания, наблюдательности

Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛЛР 16, ЛР 17,

Пособия и принадлежности при выполнении работы:

- задания для выполнения практической работ- схема основные помещения торгового предприятия, планировка торгового зала

Литература:

Основные источники:

6. Л.П.Дашков, В.К. Пмбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

1. Письменно ответить на вопросы
2. Используя рисунки или слайды торговых предприятий на ПК определить тип торгового предприятия
3. Дать полную характеристику помещений
4. По предложенному рисунку определите планировку торгового зала магазина

Порядок выполнения работы

Задание 1

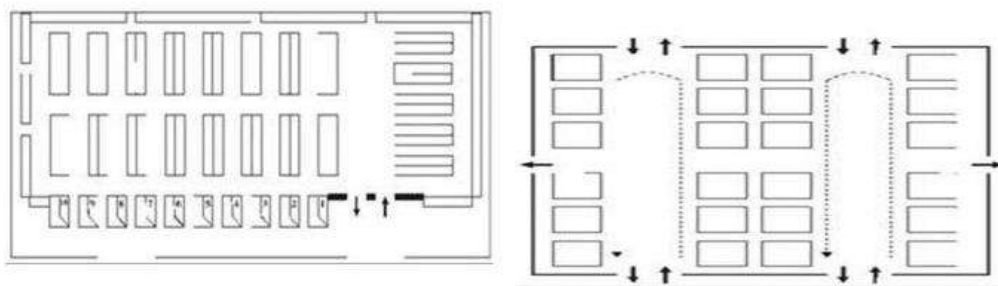
1. Дайте письменный ответ на следующие вопросы (используйте для работы учебник Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли, стр. 31-35)
2. Назовите признаки, по которым осуществляется специализация торговых предприятий.
3. Назовите основные признаки, определяющие тип торговых предприятий.
7. Перечислите принципы размещения розничной торговой сети.
8. На какие группы подразделяются помещения, входящие в состав магазина.
9. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина.

Задание 2

Используя слайды торговых предприятий на ПК определите тип торгового предприятия и дайте его полную характеристику.

Задание 3

По предложенному рисунку определите планировку торгового зала магазина.



Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	3- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Задания для закрепления:

Оформите отчет об экскурсии в виде графической работы.

«Планировка торгового зала » торговых предприятий в городе Нижнеудинске: ТДЦ «Удача», склад- магазин «Витязь», павильон «Хороший».

Практическая работа № 7

Тема 2.1 Формы товароснабжения розничной торговой сети

Тема урока: Определить форму доставки товаров в магазины

Цель работы: Изучить формы доставки товаров (централизованная, децентрализованная)

Формируемые компетенции: ОК 4; ОК 5; ПК 1.2; ПК 2.2; ЛР13; ЛР 16; ЛР18

Пособия и принадлежности при выполнении работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме: «Формы доставки товаров в магазины»

Литература:

Основные источники:

7. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

1. Изучить правила перевозки грузов автомобильным транспортом, ознакомиться с товаротранспортными документами и документами на перевозку грузов.
2. Изучить требования стандартов к транспортированию товаров и погрузо-разгрузочным работам, правила техники безопасности при укладке и погрузке товаров
3. Ознакомиться с основными нормативными документами, регламентирующие поставку товаров
4. Изучить информацию учебного пособия «Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле), глава 4.3 «Технология товароснабжения розничной торговой сети», стр. 56-62; учебник «Розничная торговля продовольственными товарами (товароведение и технология) Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова, глава XIII стр. 425-434.

Этапы работы:

1. Оформите следующие таблицы (таблица 1, таблица 2)

Таблица № 1. Организация централизованной доставки товаров.

№ п/п	Принципы рационализации товародвижения	Методы доставки товаров	Маршруты доставки	Частота завоза	Количество заказываемых товаров	График завоза
1						
2						
3						
4						

Таблица № 2. Порядок централизованной доставки товаров на предприятия розничной торговли.

Используемые документы	Варианты следования	Преимущества	Недостатки

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	4- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

1. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения розничной торговой сети?
2. Какие принципы должны соблюдаться при организации товароснабжения розничных торговых предприятий?
3. Какие формы и методы доставки товаров применяют при завозе их в розничную торговую сеть?
4. В чем суть централизованной доставки товаров?

Практическая работа № 8

Тема 2.1. Технология снабжения и завоза товаров на торговые предприятия.

Тема урока: Составление заявки на завоз товара.

Цель работы: Научиться выполнять оформление документов на поставку товаров в магазины розничной торговой сети.

Формируемые компетенции: ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 13, ЛР 16 ЛР 18

Пособия для работы:

- учебник «Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле)»
- тетрадь для практических работ по «Организации и технологии розничной торговли»,
- карта-задание к выполнению практической работы по разделу «Технология розничной торговли».

Литература:

Основные источники:

1.Л.П.Дашков, В.К. Пмбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.

3.Карташовам Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.

4. Карташовам Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.

5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.

6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.

7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

- 1.Изучить бланк образца «Договор на поставку товара» (Приложение № 1), соотнесите изученную информацию в таблицу № 1 «Основные разделы Договора на поставку товаров». (Задание 1)
- 2.Оформить бланк «Договор на поставку товара» (Приложение № 1), используя данные следующего условия: оптовая база «Товары для дома», заключает договор на поставку в течение года магазину «Мебель». (Задание 2)
3. Изучите реквизиты бланка «Заявка на завоз товара» (Приложение № 2), оформите заявку. (Задание3)
4. Изучить информацию учебного пособия «Технология розничной торговли» Л.А.Брагина, глава VII. «Технология товароснабжения розничной торговой сети», стр. 80-86; учебник «Розничная торговля продовольственными товарами (товароведение и технология) Т.С.Голубкина, Н.С.Никифорова, глава XIII стр. 425-434. Оформите следующие таблицы и схемы:

Задание № 1. Изучите бланк образца «Договор на поставку товара» (Приложение № 1), соотнесите изученную информацию в таблицу № 1 «Основные разделы Договора на поставку товаров».

№ п/п	Наименование раздела	Краткая характеристика содержания раздела

Задание № 2. Оформите бланк «Договор на поставку товара» (Приложение № 1), используя данные следующего условия: оптовая база «Товары для дома», заключает договор на поставку в течение года магазину «Мебель», следующего перечня товаров: Мебель для кухни:

1. Кухонные гарнитуры марки «Уют», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 16 000 рублей.

2. Стулья различной цветовой гаммы, в количестве 40 штук, по цене 1500 рублей;

Мебель для спальни:

1. Спальные гарнитуры марки «Здоровый сон», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 20 000 рублей.

2. Кровати детские «Мишка», в количестве 20 штук, по цене 6 000 руб.

3. Трельяж трехстворчатый, в количестве 10 штук, по цене 12 000 руб.

Поставка вышеуказанного товара должна осуществляться автотранспортом оптовой базы. Срок поставки в течение года, ежемесячно 15 числа каждого месяца. В случае не своевременной поставки товара, оптовая база «Уют» обязана уплатить штраф; в случае если поставленный товар не соответствует качеству или недоукомплектован, то база должна обеспечить поставку недостающих изделий, либо замену некачественного товара, причем, доставка в вышеуказанных случаях должна осуществляться за счет базы.

Оплата за поставляемый товар производится магазином «Мебель», до 15 числа, каждого месяца. Дата заключения договора с момента его оформления.

Задание № 3. Изучите реквизиты бланка «Заявка на завоз товара» (Приложение № 2), оформите заявку, согласно следующего условия:

Магазину «Продукты», требуется пополнить запас товара следующего ассортимента:

1. Огурцы свежие – 100 кг., по цене 110 рублей за 1 кг..

2. Помидоры свежие - 100 кг., по цене 80 рублей за 1 кг..

3. Яблоки «Сакура» - 50 кг., по цене 80 рублей за 1 кг..

4. Яблоки «Фуше» - 50 кг., по цене 80 рублей за 1 кг..

5. Груши – 50 кг., по цене 100 рублей за 1 кг..

Заказ осуществляется на основании «Договора поставки товаров» с оптовой базой «Овощи-фрукты». Датой составления заявки считать день ее оформления, составителем себя в должности продавца магазина.

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Шкала оценки

Количество баллов	% выполнения	Оценка
73 - 66	100 - 91	5 отлично
65 - 51	90 - 70	4 хорошо
50 – 36	69 - 50	3 удовлетворительно
Менее 36	Менее 50%	2 неудовлетворительно

Вопросы для закрепления:

1. Что является основанием для завоза товаров в магазины?

2) Какая информация содержится в заявке?

3) В какой последовательности товары вносятся в заявку?

4) Что учитывается при определении ассортимента и количества заказываемых товаров?

5) Частота завоза отдельных групп товаров?

Приложение № 1.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРА

_____ " ____ " _____ 199_ г.

_____, именуем__ в
(наименование предприятия, организации)
дальнейшем "Продавец", в лице _____,
(должность, фамилия, и.о.)
действующего на основании _____, с одной стороны,
(Устава, положения)
и _____, именуем__ в
(наименование предприятия, организации)
дальнейшем "Покупатель", в лице _____,
(должность, фамилия, и.о.)
действующего на основании _____, с другой стороны,
(Устава, положения)

заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателю товар в ассортименте и в количестве, установленных Договором, а Покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную Договором денежную сумму (цену).

1.2. Ассортимент, количество, цена единицы товара и общая сумма сделки определяются в Перечне N 1 (спецификации), являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. ЦЕНА И КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Цена единицы товара включает стоимость товара, упаковки, затраты по его доставке к месту хранения и по хранению на складе. Продавца, оформлению необходимой документации, а также расходы по страхованию и транспортировке товара до места назначения.

2.2. Увеличение Продавцом цены товара в одностороннем порядке в течение срока действия Договора не допускается.

2.3. Качество товара должно соответствовать образцам и описаниям, прилагаемым к настоящему Договору.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Продавец обязан:

3.1.1. Передать Покупателю товар надлежащего качества и в обусловленном настоящим Договором ассортименте.

3.1.2. Не позднее _____ обеспечить отгрузку и доставку товара по адресу Покупателя или иного грузополучателя, указанного Покупателем в _____.

3.1.3. Обеспечить страхование товара.

3.1.4. В день отгрузки по телефону (телеграммой, телефаксом) сообщить Покупателю, а в случае указания о доставке иному грузополучателю - также этому грузополучателю - об отгрузке товара в адрес Покупателя (или иного грузополучателя, указанного Покупателем).

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. Обеспечить разгрузку и приемку проданного товара в течение ____ дней с момента его поступления в место назначения, за исключением случаев, когда он в праве потребовать замены товара или отказаться от исполнения данного договора.

3.2.2. Осуществить проверку при приемке товара по количеству, качеству и ассортименту, составить и подписать соответствующие документы (акт, приемки, накладную и т.д.).

3.2.3. Сообщить Продавцу о замеченных при приемке или в процессе эксплуатации недостатках проданного товара в срок _____.

3.2.4. Не позднее _____ за свой счет отгрузить в адрес Продавца возвратную тару.

3.2.5. Оплатить купленный товар в срок, установленный Договором.

3.3. В случае невыполнения правил, предусмотренных п.п. 3.2.2.,

3.2.3 Продавец вправе отказаться полностью или частично от удовлетворения требований Покупателя о передаче ему недостающего количества товара, замене товара, не соответствующего условиям данного договора, если докажет, что невыполнение этого правила Покупателем повлекло невозможностью удовлетворить его требования или влечет для Продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора.

Если Продавец знал или должен был знать о том, что переданный Покупателю товар не соответствует условиям данного договора, он не вправе ссылаться на положения, предусмотренные настоящим пунктами 3.2.2., 3.2.3.

3.4. В случаях, когда Покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или настоящего договора не принимает товар или отказывается его принять, Продавец вправе потребовать от Покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора.

3.5. В случаях, когда Продавец не осуществляет страхования в соответствии с Договором, Покупатель вправе застраховать товар и потребовать от Продавца возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.

3.6. Если Продавец отказывается передать Покупателю проданный товар, Покупатель вправе отказаться от исполнения данного договора.

3.7. Если Продавец не передает или отказывается передать Покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, которые он должен передать в соответствии с законом, иными правовыми актами или настоящим Договором, Покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи.

В случае, когда принадлежности или документы, относящиеся к товару, не переданы Продавцом в указанный срок, Покупатель вправе отказаться от товара и потребовать возврата перечисленных Продавцу в уплату за товар сумм.

3.8. Если Продавец передал в нарушение данного договора Покупателю меньшее количество товара, чем определено настоящим Договором, Покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен,- потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.9. Если Продавец передал Покупателю товар в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, Покупатель обязан известить об этом Продавца в срок _____. В случае, когда в данный срок после сообщения Покупателя Продавец не распорядится соответствующей частью товара, Покупатель вправе принять весь товар.

В случае принятия Покупателем товара в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон.

3.10. При передаче Продавцом предусмотренных данным Договором товаров в ассортименте, не соответствующем Договору, Покупатель вправе отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.11. Если Продавец передал Покупателю наряду с товаром, ассортимент которого соответствует Договору, товар с нарушением условия об ассортименте. Покупатель вправе по своему выбору:

- принять товар, соответствующий условию об ассортименте, и отказаться от остального товара;

- отказаться от всего переданного товара;
- потребовать заменить товар, не соответствующий условию об ассортименте, на товар в ассортименте, предусмотренном настоящим договором;
- принять весь переданный товар.

3.12. При отказе от товара, ассортимент которого не соответствует условиям Договора, или предъявлении требования о замене товара, не соответствующего условию об ассортименте, Покупатель вправе также отказаться от оплаты этого товара, а если он оплачен, - потребовать возврата уплаченных сумм.

3.13. Товар, не соответствующий условию данного Договора об ассортименте, считается принятым, если Покупатель в разумный срок после его получения не сообщит Продавцу о своем отказе от товара.

3.14. Если Покупатель не отказался от товара, ассортимент которого не соответствует данному договору, он обязан его оплатить по цене, согласованной с Продавцом. В случае, когда Продавцом не приняты необходимые меры по согласованию цены в разумный срок, Покупатель оплачивает товар по цене, которая в момент заключения Договора при сравнимых обстоятельствах обычно взималась за аналогичный товар.

3.15. В случае, когда товар передается без тары либо в ненадлежащей таре, Покупатель вправе потребовать от Продавца затарить товар либо заменить ненадлежащую тару.

3.16. Покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от Продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.

3.17. В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружение неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени или выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) Покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения данного договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
- потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим Договору.

3.18. Покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, при обнаружении недостатков в течение гарантийного срока.

3.19. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения Договора, предъявит Покупателю иск об изъятии товара, Покупатель будет обязан привлечь Продавца к участию в деле, а Продавец обязан вступить в это дело на стороне Покупателя.

Не привлечение Покупателем Продавца к участию в деле освобождает Продавца от ответственности перед Покупателем, если Продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя.

Продавец, привлеченный Покупателем к участию в деле, но не принявший в нем участия, лишается права доказывать неправильность ведения дела Покупателем.

4. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК ТОВАРА

4.1. Гарантийный срок товара _____.

4.2. Гарантийный срок начинает течь с момента передачи товара Покупателю.

4.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом.

Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок _____.

5. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. Деньги за проданный товар перечисляются на расчетный счет Продавца в срок до "___" _____ 199__ г. (в течение ___ дней после: подписания Договора; подписания акта сдачи-приемки товара; поставки товара на склад Покупателя; получения железнодорожной накладной (извещения с контейнерной станции, сообщения о прибытии груза в аэропорт назначения, сообщения о прибытии корабля в порт назначения);

получения сообщения об отправке вагона (эшелона) с товаром; реализации купленного товара).

6. ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ

6.1. Товар отгружается в адрес Покупателя (грузополучателя), указанного Покупателем, железнодорожным (автомобильным, воздушным) транспортом. Отгрузочные реквизиты грузополучателя: _____.

6.2. В течение _____ дней после отгрузки товара Продавец телефаксом или телеграммой уведомляет об этом Покупателя, а также сообщает ему следующие данные: реквизиты Перевозчика, доставляющего товары к месту назначения; наименование и количество единиц товара, вес брутто и нетто; ориентировочную дату прибытия товаров в место назначения.

6.3. Упаковка товара должна обеспечивать его сохранность при транспортировке при условии бережного с ним обращения.

6.4. Через Перевозчика Продавец передает Покупателю следующие документы: товарную накладную; свидетельство о происхождении товаров; сертификат качества, другие документы, предусмотренные настоящим Договором.

6.5. Обязательства Продавца по срокам передачи товара, номенклатуре, количеству и качеству товаров считаются выполненными с момента подписания акта сдачи-приемки представителями Продавца и Покупателя.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За несвоевременную передачу товара по вине Продавца последний уплачивает Покупателю штраф в размере ___ процентов от стоимости непоставленного товара, исчисленной согласно спецификации (калькуляции цены, Протоколу согласования цены), но не более, чем 100 процентов.

7.2. Продавец отвечает за недостатки товара, если не докажет, что недостатки товара возникли после его передачи Покупателю вследствие нарушения Покупателем правил пользования товаром или его хранения либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы.

7.3. За нарушение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в установленном порядке. Возмещению подлежат убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли. Бремя доказывания убытков лежит на потерпевшей стороне.

7.4. При необоснованном отказе от приемки товара Покупатель возмещает Продавцу убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли, исходя из ставки коммерческого кредита в банке, который обслуживает Покупателя.

7.5. Право собственности на купленный товар переходит Покупателю _____ (в случае перевозки груза железнодорожным сообщением - с момента получения Продавцом товарно-транспортной накладной; при отправке самолетом - с момента получения Продавцом багажной квитанции; при отправке смешанным сообщением - при сдаче багажа на первый вид транспорта и получения первого багажного документа).

Риск случайной гибели несет собственник в соответствии с действующим гражданским законодательством России.

8. ФОРС-МАЖОР (ДЕЙСТВИЕ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ)

8.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

8.2. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

8.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору.

9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. Все споры по настоящему Договору решаются путем переговоров.

9.2. При недостижении согласия споры решаются арбитражном суде в соответствии с правилами о подсудности на основании законодательства РФ.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий договор распространяется на выполнение одной сделки и может быть пролонгирован дополнительным соглашением сторон только в случае просрочки исполнения без вины сторон.

10.2. Срок действия Договора ____ месяцев с " ____ " _____ 199__ г.
по " ____ " _____ 199__ г.

10.3. Договор может быть расторгнут:

10.3.1. По соглашению сторон.

10.3.2. По другим основаниям, предусмотренным настоящим Договором и действующим законодательством.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

11.2. Другие условия по усмотрению сторон _____.

11.3. К Договору прилагаются:

12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПРОДАВЕЦ

ПОКУПАТЕЛЬ

(индекс, адрес, расчетный и

(индекс, адрес, расчетный и

валютный счета)

валютный счета)

(должность, подпись)

(должность, подпись)

Приложение № 2.

Заявка

на завоз товара

от « ____ » _____ 20__ г.

Кому.

От кого.

.

№ п/п	Наименование товара	Количество

Составил:

(должность, подпись и расшифровка подписи)

Заверил:

(должность, подпись и расшифровка подписи)

Практическая работа № 9

Тема 2.2 Технология приёмки товара в магазине, его хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.

Тема урока: Приемка товаров по количеству и качеству. Сертификаты. Оформление сопроводительных документов.

Цель работы:

Создать условия для формирования умений осуществлять приемку товаров, работать с сопроводительными документами (сертификат соответствия), через заполнения таблицы, самостоятельно работая с информацией по учебнику.

Развития внимания, умения анализировать, делать выводы, развитие творческих способностей.

Воспитания взаимовыручки, взаимопомощи, взаимоконтроля.

Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5; ПК 1.1; ПК 1.2 ПК2.1; ПК 2.2; ПК 3.4; ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия и принадлежности при выполнении работы:

- задания для выполнения практической работы
- сертификат соответствия
- таблица.

Литература:

Основные источники:

1.Л.П.Дашков, В.К. Пмбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.

3.Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.

4. Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.

5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.

6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.

7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

1. Заполнить следующую таблицу, используйте опорные конспекты по теме «Приемка товара по качеству», «Приемка товара по количеству»
2. Изучить сертификат соответствия; выписать из сопроводительного документа основные реквизиты.

Время выполнения практической работы – 1 час**Порядок выполнения работы****Задание 1:**

Заполните следующую таблицу, используя опорные конспекты по теме: «Приемка товара по качеству», «Приемка товара по количеству»

Состояние товара и тары, место, этапы приемки товара	Действия материальных лиц при приемке товара
1. Товары поступили без сопроводительных документов 2. Товары поступили без тары, либо в поврежденной таре	
3. Товары принимаются на складе поставщика Первый этап приемки Второй этап приёмки 4. какие документы необходимо оформить при обнаружении недостачи товара, при обнаружении товара ненадлежащего качества.	

Продолжите предложение:

Одновременно с приемкой товаров по качеству производится _____

_____.

Задание 2

Изучить сертификат соответствия: выпишите из сопроводительного документа основные реквизиты.



Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	5- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

1. Назовите документы, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству.
2. Каков порядок приемки товаров по количеству в магазине и ее документальное оформление?
3. Каков порядок приемки товаров по качеству и комплектности в магазине и ее документальное оформление?

Практическая работа № 10

Тема 2.2 Технология приемки товаров

Тема урока: Ознакомление с приемкой товаров по количеству и качеству

Цель работы: Изучить приемку товаров по количеству и качеству.

Формируемые компетенции: ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме: «Организация приемки товаров. Приемка товаров по количеству, приемка товаров по качеству»

Литература:

Основные источники:

1. Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология
розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

1. Изучить сопроводительные документы
2. Изучить особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары
3. Ознакомиться с порядком составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве
4. Ознакомиться с инструкциями о порядке приемки товаров народного потребления по количеству

Этапы работы:

Задание № 2.1. Оформить «Накладную» (Приложение № 1) по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;
2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;
3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;
4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм;
5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Продавайкиной И.Т.

Задание № 2.2. Оформить «Накладную» (Приложение № 1) на отпускаемые товары со склада «Бытовая химия и парфюмерия» магазину «Самая красивая», по доверенности выданной 10.11.12 г. Коробейниковой С. Р. по паспорту - № 9900 серия 2345, выданного РОВД Никольского района 12.12.80г.

№ п/п	Наименование товара	Количество единиц	Цена за единицу
1	Шампунь «Чистая линия»	50 шт.	40-00
2	Шампунь «Ромашка»	55 шт.	40-00
3	Крем-мыло «Ласковые ручки»	35 шт.	15-00
4	Мыло «Малыш»	59 шт.	12-00
5	Зубная паста «Лакают»	60 шт.	80-00
6	Гигиеническая губная помада «Ягодка» в ассортименте	60 шт.	60-00
7	Крем для ухода за кожей лица дневной «Жемчуг»	30 шт.	70-00
8	Крем для ухода за кожей лица ночной «Жемчуг»	30 шт.	180-00
9	Туалетная вода «Роза»	10 шт.	600-00
10	Порошок стиральный «Обычный»	10 шт.	45-00

Задание № 2.2. Оформить «Акт о расхождении при приемке товаров по качеству и количеству» (Приложение № 2), по следующему условию: в магазине «Ромашка», в период приемки товаров выявлено не соответствие количества товаров указанное в документе и фактическое:

№ п/п	По документам должно быть:	Фактически при приемке имеется:
1	Колбаса «Докторская» - 215 кг., по цене 260 руб. 50 коп. за 1 кг.	Колбаса «Докторская» - 205 кг., по цене 260 руб. 50 коп. за 1 кг.
2	Колбаса копченая «Флотская» - 120 кг., по цене 250 руб. 00 коп. за 1 кг.	Колбаса копченая «Флотская» - 119 кг., по цене 250 руб. 00 коп. за 1 кг.
3	Колбаса копченая «Водительская» - 40 кг., по цене 320 руб. 00 коп. за 1 кг.	Колбаса копченая «Водительская» - 35 кг., по цене 320 руб. 00 коп. за 1 кг.

№ п/п	Наименование товара	Количество	Цена, руб.коп	Сумма, руб.коп

об использовании уцененного товара, материала.

Председатель комиссии: .

Члены комиссии:.

Акт утверждаю: потери в сумме руб.коп.

отнести за счет.

Директор торгова.

(подпись)

расшифровка подписи

Вопросы для закрепления:

1. Назовите документы, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству?
2. Каков порядок приемки товаров по количеству в магазине и ее документальное оформление?
3. Каков порядок приемки товаров по качеству и комплектности в магазине и ее документальное оформление?

Практическое занятие № 11

Тема2.2 Технология приемки товара в магазине, его хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки.

Тема урока:Маркетинг в торговле. Особенности рекламы и продвижения на рынке товаров и услуг. Виды, методы изучения покупательского спроса.

Цель работы: определять вид покупательского спроса, уметь составлять анкету по определению покупательского спроса.

Формируемые компетенции: ОК 1., ОК 2., ОК 5., ПК 2.3., ПК 3.3.

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме: «Виды, методы изучения покупательского спроса»

Литература:

Основные источники:

8. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности.Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К»,2019г.
- 3.Карташовам Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташовам Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

1. Изучить покупательский спрос.
2. Составить анкету.

Этапы работы:

Задание 1.

1. Выбрать существующий или новый товар из любой ассортиментной группы:

I вариант: продовольственные товары ;

II вариант: непродовольственные товары.

2. Определить состояние покупательского спроса на него (полноценный спрос, падающий спрос, нерегулярный и т. д.).

3. В соответствии с покупательским спросом на товар выбрать соответствующий ему метод маркетинга и определить меры, необходимые для оптимизации спроса (т. е. определить цель маркетинга).

4. Разработать маркетинговые решения, обеспечивающие достижение поставленной цели маркетинга (т. е. перечислить соответствующие инструменты маркетинга).

5. Внимательно прочитать инструкцию по составлению анкеты:

Чтобы понять потребителей и при необходимости воздействовать на их спрос, проводят маркетинговые исследования рынка.

Технология изучения рынка состоит из пяти основных этапов:

1. Выявление проблемы;

2. Отбор источников информации;

3. Сбор источников информации;

4. Анализ собранной информации;

5. Применение результатов для решения проблемы.

1 этап - происходит четкое определение проблемы (например, отсутствие спроса на какой-либо товар) и постановка целей исследования.

2 этап - разработка плана сбора информации с использованием вторичных и первичных данных.

Вторичные данные - это информация, которая уже где-то существует, будучи собранной ранее для других целей. Источником вторичных данных являются балансовые отчеты, отчеты о предыдущих исследованиях, публикация в периодических изданиях и т.п.

Первичная информация собирается впервые для какой-либо конкретной цели. Сбор первичных данных требует выбора методов исследования (наблюдение, эксперимент, опрос), подготовки орудий исследования (анкеты, механические устройства) и выбора способа связи (телефон, почта, личное интервью).

Анкета - самое распространенное орудие исследования при сборе первичных данных.

Вопросы для анкеты должны быть четкими, простыми, и т.е. не требующими длительного размышления, и тактичными. Задаваться вопросы должны в логическом порядке.

Вопросы для анкеты могут быть следующих основных типов:

1) Альтернативные - предлагается выбрать один из двух ответов:

Пример: Вы покупаете колбасу? Варианты ответа : да, нет.

2) Вопросы с выборочным ответом - предлагается три и более вариантов ответов:

Пример: Какую колбасу Вы предпочитаете? Варианты ответов:

А) вареную, б) варено-копченую, в) сырокопченую, г) копченую.

В случае, когда ассортимент перенасыщен, предлагают вариант ответа на усмотрение покупателей: д) ваш вариант ответа.

Иногда спрашиваемому предлагается выбрать несколько вариантов ответа.

3) Вопросы с предложением указать степень согласия или не согласия с сутью сделанного заявления: Молочная колбаса вкуснее Докторской:

а) согласен, б) не согласен, в) затрудняюсь.

4) Вопрос без заданной структуры - варианты ответов не предлагаются, опрашиваемый может ответить любым другим способом на вопрос: Что вы думаете о колбасах, выпускаемых нашим мясокомбинатом?

5) Вопрос завершения предложения - опрашиваемому предлагают незаконченные предложения и просят их завершить: «Когда я выбираю колбасу, для меня самое главное....»

6) Подбор словесных ассоциаций - спрашиваемому называют по одному слову и просят назвать ответ первое, пришедшее на ум слово: «Что Вам приходит в голову, когда Вы слышите слово «Колбаса»?

7) Вариант «Оценочная шкала» - опрашиваемому предлагают оценить любой признак по шкале от «неудовлетворительно» до «отлично».

Пример: оцените вкус вареных колбас, выпускаемых нашим комбинатом по 5 - бальной шкале: 1 - неудовлетворительный, 2- сносный, 3 - удовлетворительный, 4- хороший, 5- отличный.

3 этап - сбор информации. Информация может быть получена в ходе интервью, по телефону, путем рассылки анкет по почте или личным интервью.

Личное интервью - самый универсальный и эффективный метод проведения опроса.

4 этап - анализ собранной информации для выявления взаимосвязей.

Проанализировать собранную информацию легче, если количество вариантов ответов подсчитано в процентах и выражено в виде таблиц, графиков, диаграмм и т.п.

5 этап - применение результатов исследования для решения проблем.

Составьте анкету с различными видами вопросов и ответов.

Задание 2. Ответить на вопросы:

1. При каком состоянии спроса необходимо изучить причины безразличного отношения к товару?
2. Дать определение емкости рынка.
3. Какую цель маркетинга преследует фирма, увеличивая цены на свой товар и полностью прекращая рекламную деятельность в отношении выпускаемого товара или оказываемой услуги?
4. Дать определение покупательского спроса.

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	1- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

1. В чем суть изучения и анализа покупательского спроса розничных покупателей?
2. Какие виды спроса учитываются при его изучении?
3. Для чего проводят учет реализованного спроса?

Практическая работа № 12

Тема2.2 Технология хранения и подготовки товаров к продаже

Тема урока: Технология хранения и подготовки товаров к продаже. Хранение товаров: факторы, влияющие на сохранение качества, условия, сроки и правила хранения.

Цель работы: Изучить правила хранения продовольственных товаров

Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5;ПК 1.1; ПК 1.2 ПК2.1; ПК 2.2; ПК 3.4; ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Конспект по теме «Технология хранения и подготовки товаров к продаже»

Литература:

Основные источники:

9. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

1. Изучить требования стандартов и технических условий к хранению товаров
 - 1.1. Изучить условия и правила размещения товаров на хранение
 - 1.2. Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи
 - 1.3. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных товаров в соответствии с правилами продажи
2. Хранение товаров: стеллажное, штабельное, навалом, в подвешенном виде.
3. Правила, сроки и условия хранения продовольственных товаров, согласно стандартов и технических условий

Этапы работы:

1. Заполните следующую таблицу, проставляя буквенные ответы напротив каждого задания, используя учебник, опорный конспект по теме: «Размещение товаров на хранение»

Таблица 1

Оборудование для размещения и хранения товаров	Способы размещения, хранения товаров
1. На нижних полках стеллажей размещают...	а) 20-50 см.
2. На верхних полках стеллажей размещают...	б) громоздкие, тяжелые товары
3. Расстояние от товаров, размещенных на стеллажах, до приборов отопления должно быть....	в) 15-30 см.
4. Расстояние от товаров, размещенных на стеллажах, до пола должно быть.....	г) легкие товары
5. На стеллажах размещают,,,,,	д) распакованные товары
6. Громоздкие товары размещают....	е) стопки, ряды
7. Легкие товары размещают....	ж) штабелями

2. Используя опорный конспект, тема: «Укладка товаров», нарисуйте способы укладки:

Прямой способ

Перекрестный способ

Обратный способ

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	1- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

1. Какие способы размещения на хранение применяют в магазине?
2. Какие приемы используют при укладке товаров на хранение?
Перечислите основные условия, обеспечивающие рациональное хранение различных видов продовольственных и непродовольственных товаров?

Практическая работа № 13

Тема2.2 Технология хранения и подготовки товаров к продаже

Тема урока: Подготовка товара к продаже. Подготовка к продаже разных групп товаров: хлеб и хлебобулочные изделия.

Цель работы:

Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5; ПК 1.1; ПК 1.2 ПК2.1; ПК 2.2; ПК 3.4; ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме «Подготовка к продаже хлеба и хлебобулочных изделий к продаже»

Литература:

Основные источники:

10. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
- 3.Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

- 1.Изучить тему «Подготовка хлеба и хлебобулочных изделий к продаже»
- 2.Изучить особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных товаров в соответствии с правилами продажи.
- 3.Изучить правила, сроки и условия хранения продовольственных товаров, согласно стандартов и технических условий

Порядок выполнения работы:

- 1.Ознакомьтесь с содержанием инструкционной карты.

2.Подготовтье хлеб и хлебобулочные изделия к продаже, соблюдая действия, указанные в инструкционной карте.

Количество всех выполненных операций- 6

Выполнение действий	Проверка упаковки	Проверка маркировки	Проверка качеств в хлебе	Рассортировка	Соблюдение санитарных требований	Оформление ценника
Выполняется						
Не выполняется						

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	6	5	4	
Коэффициент усвоения	2- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Инструкционная карта

Подготовка хлеба и хлебобулочных изделий к продаже

Последовательность выполнения задания	Инструктивные указания
<p>1.Подготовить хлеб и хлебобулочные изделия к продаже</p> <p>Проверить:</p> <p>а) упаковку</p> <p>б) маркировку</p> <p>в)качество</p> <p>Рассортировать:</p> <p>Соблюдать санитарно- гигиенические требования</p> <p>Заполнить ценники</p>	<p>Упаковка должна быть прочной, целой</p> <p>Должна быть полной, яркой, четкой.</p> <p>Обратить внимание на дату изготовления и срок реализации.</p> <p>Использовать органолептический метод определения качества (проверить внешний вид, цвет, запах, вкус), проверить дату реализации.</p> <p>Сортировать по видам, сортам.</p> <p>Для отбора хлеба и хлебобулочных изделий иметь вилку, бумагу,п\э пакеты.</p> <p>Быть в чистой форменной одежде, волосы убраны под головной убор, руки тщательно вымыты.</p> <p>указать четким и крупным шрифтом наименование товара, сорт, массу, цену, штрих- код.</p>

Вопросы для закрепления:

- 1.Какие способы размещения товаров на хранение применяют в магазине?
- 2.Какие приемы используют при укладке товаров на хранение?
- 1.Каковы особенности подготовки отдельных видов товаров к продаже?

Практическая работа № 14

Тема2.2 Размещение и выкладка товаров в торговом зале

Тема урока: Ознакомиться с основными требованиями выкладки товаров

Цель работы: Изучить основные требования выкладки товаров

Формируемые компетенции: ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме: «Размещение и выкладка товара. Основные требования к размещению товара в торговом зале»

Литература:

Основные источники:

1. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчянц, О.В. Памбухчянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

1. Изучить порядок подачи товаров в торговый зал
2. Изучить требования к размещению товаров
3. Изучить выкладку товаров в торговом зале

Этапы работы:

1. Ответить на вопросы; (Задание 1)
2. Выполнить схему поступления товара из подсобного помещения в торговый зал, указав номер по порядку к каждой торговой операции; (Задание 2)
3. Заполнить таблицу, выполнив поиск информации из источников: учебник «Технология розничной торговли» О.В. Памбухчянц стр.128 - 135, учебник «Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология» Н.С. Никифорова, стр.468-473. (Задание 3)

Задание № 1. Выберите правильный ответ на вопросы:

- 1) При размещении торговых помещений учитывается:
а) площадь б) функции помещения в) размер площадей помещений г) материальная возможность покупателей
- 2) Рядом с основным отделом целесообразнее разместить:
а) помещение для фасовки товара б) бухгалтерию
- 3) Помещение для приемки товара должно быть снабжено:
а) проходными дверями б) навесом в) оборудованием для перевеса товара
- 4) Помещения для хранения товарного запаса должны размещаться:
а) на первых этажах б) в подвале помещения в) отдельно от здания торгового помещения
- 5) При размещении продовольственных товаров необходимо соблюдать:
а) товарное соседство б) ассортиментный состав в) вкусы покупателей

- б) Выкладку товаров на торговом оборудовании целесообразнее производить учитывая:
- а) размер полок б) назначение холодильных камер и прилавков в) метод продажи*
- 7) Для размещения товаров в торговом зале используют:
- а) пристенные горки б) островные горки в) охлаждаемые прилавки г) контейнеры д) конвейеры*
- 8) К способам размещения товаров на полках пристенных горок относится:
- а) горизонтальный б) вертикальный в) поперечный*
- 9) Горизонтальный способ размещения товаров в торговом зале может быть выполнен следующим способом:
- а) декоративным б) накидным в) шахматным г) штабелями*
- 10) Вертикальный способ размещения товаров в торговом зале может быть выполнен следующим способом:
- а) декоративным б) пирамида в) стопками*
11. Размещенные на полках товары должны снабжаться:
- а) ценниками б) рекламными буклетами в) специальными вывесками*
12. Сопутствующие товары могут быть размещены по отношению к основному товару:
- а) рядом б) подальше от основного товара в) у входа в помещение торгового зала*
13. Взаимозаменяющие товары целесообразнее разместить:
- а) на месте основных товаров б) рядом с основным товаром в) в другом месте*
14. Товары бытовой химии целесообразнее размещать:
- а) в специальных отделах б) рядом с посудохозяйственными товарами в) все равно где*
15. Мелкоштучные товары, не требующие специального размещения лучше поместить:
- а) на узле расчета б) в контейнере в) отдельном месте подальше от всех товаров г) так чтобы не нашел покупатель*
2. Сформулируй ответ к понятиям:
- 1) Товар – это...
 - 2) Сопутствующий товар – это...
 - 3) Взаимозаменяющий товар – это ..
 - 4) Пристенная горка – это...
 - 5) Островная горка – это...
 - 6) Охлаждаемый прилавок – это...
 - 7) Способ выкладки товара – это...
 - 8) Товарное соседство – это ...
 - 9) Торговый зал – это...
 - 10) Подсобное помещение – это...
 - 11) Метод свободной продажи предполагает ...
 - 12) Метод традиционной продажи предполагает ...

Задание № 2. Выполнить схему поступления товара из подсобного помещения в торговый зал, указав номер по порядку к каждой торговой операции:

1. Оформление заявки на товар по секциям –
2. Информирование старшего продавца о недостающем товаре -
3. Оформление ценников на товар –
4. Оформление накладной со склада на товар –
5. Отпуск товара со склада в подотчет материально - ответственного лица (продавца) -
6. Размещение товара на торговом оборудовании –
7. Пересчет и перевес товара принимаемого в подотчет -

Задание № 3. Заполнить таблицу, выполнив поиск информации из источников: учебник «Технология розничной торговли» О.В. Памбухчиянц стр.128 - 135, учебник «Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология» Н.С. Никифорова, стр.468-473.

№ п/п	Наименование товара	Вид оборудования применяемого для	Способ и вид выкладки	Расстояние от пола (метры)
----------	---------------------	--------------------------------------	--------------------------	-------------------------------

		выкладки товара		
1	Чай, чайные напитки			
2	Консервные и товары			
3	Овощи и фрукты Бытовые электроприборы			
4	Ткани			
5	Швейные и трикотажные изделия			
6	Обувь			

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	1- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

1. Что понимают под размещением и выкладкой товаров в торговом зале?
2. Какие требования учитываются при закреплении за товарными группами постоянных зон размещения?
3. Чем отличается товарная выкладка от декоративной? В каких случаях они применяются?

Практическая работа № 15

Тема 2.2 Размещение и выкладка товаров в торговом зале

Тема урока: Особенности выкладки и размещение отдельных видов товаров

Цель работы: Изучить выкладку и размещение отдельных видов товаров

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме: «Размещение и выкладка отдельных групп товаров»

Литература:

Основные источники:

11. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В., Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

1. Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале
2. Особенности размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в торговом зале магазина
3. Психология покупателей при размещении и выкладке товаров на торговом оборудовании в магазинах самообслуживания и в магазинах, реализующих товары традиционным методом
4. Правила и особенности оформления ценников на товары различных групп

Порядок выполнения работы:

1. Ответить письменно на предложенные вопросы по теме, используя опорные конспекты.
2. Используя опорный конспект по теме «Размещение и выкладка товаров», разместить способом зарисовки размещение различных групп товаров на торговом оборудовании.

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Количество всех операций	4	3	2	1
Коэффициент усвоения	1- 0.91	0.8	0.7	0.6
Оценка	5	4	3	2

Вопросы для закрепления:

1. Что понимают под размещением и выкладкой товаров в торговом зале?
2. Каким образом выкладка позволяет привлечь внимание покупателей к товарам?
3. Какими способами производят выкладку товаров на торговом оборудовании?
4. Приведите примеры выкладки отдельных видов товаров в торговом зале?

Практическая работа № 19

Тема 2.3. Технология продажи товара.

Тема урока: Правила обмена и возврата товаров.

Цель работы: Изучить положение Закона РФ «О защите прав потребителей».

Формируемые компетенции: ОК1; ОК 3; ОК 4; ОК5; ОК6; ОК7; ПК 1.3; ПК 2.3; ПК 3.2; ПК3.3; ПК 3.4 ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия для работы:

- учебник «Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле)»
- тетрадь для практических работ по «Организации и технологии розничной торговли»,
- Закон РФ «О защите прав потребителей».

Литература:

Основные источники:

1. Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г. – 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.

- 3.Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающийся должен:

1.Ознакомиться с перечнем непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации.

2.Решить торговые ситуации:

Этапы работы:

- Ответить на вопросы теста; **«Закон о защите прав потребителей»**
- Решение торговых ситуаций.

Тест «Закон о защите прав потребителей»

Обратите внимание на то, что в этом тесте может быть несколько правильных ответов на вопрос

1. Период, в течение которого изготовитель (исполнитель) обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара (услуги) по назначению и несет ответственность за недостатки

- А) срок годности
- Б) срок службы
- В) гарантийный срок

2. Если изготовитель (исполнитель) не установил на товар (работу) срок службы, он обязан обеспечить безопасность товара (работы) в течение

- А) 5 лет
- Б) 7 лет
- В) 10 лет

3. Продавец (исполнитель, изготовитель) освобождается от ответственности, если докажет, что вред причинен вследствие

- А) непреодолимой силы
- Б) нарушения потребителем правил использования товара (работы)

4. Размер компенсации морального вреда определяется

- А) потребителем;
- Б) судом;
- В) продавцом

5. Потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать

- А) безвозмездного устранения недостатков;
- Б) соразмерного уменьшения цены
- В) замены на другой товар

Г) расторжения договора купли-продажи

6. Доставка крупногабаритного товара и весом более 5 кг для ремонта, замены или уценки производится за счет

- А) потребителя
- Б) продавца
- В) виновной стороны

7. Если срок устранения недостатков товара не определен в письменной форме, то недостатки должны быть устранены

А) незамедлительно, но не более 45 сут.

Б) в теч. 3 суток

В) в теч. 10 сут

8. Обменять товар надлежащего качества потребитель может в течение

А) 10 дней

Б) 14 дней

В) 20 дней

9. Не подлежат возврату или обмену

А) расчески

Б) парфюмерия

В) ткани, тесьма, кружева

Г) животные и растения

10. В случае нарушения установленных сроков выполнения работы исполнитель уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку в размере ... от цены выполнения работы

А) 3%

Б) 1%

В) 2%

11. Потребитель вправе отказаться от исполнения договора о выполнении работ (оказании услуг)

А) в любое время без материальных затрат

Б) в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов

Решение торговых ситуаций

Решите ситуацию:

- При получении продукции от Керченского завода керамических изделий оказалось, что в тридцати наборах подарочной посуды стоимостью 800 руб. за набор имеет место недокомплект продукции. Рассчитайте сумму предъявленного вами штрафа.
- Покупатель приобрел в магазине купальный костюм, по прошествии 10 дней он просит администрацию магазина принять товар обратно, так как он не подходит ему по размеру. Чек в наличии имеется.
- Покупатель приобрел в магазине продукты набор шоколадных конфет, через некоторое время он просит продавца принять товар обратно, так как данный сорт ему не нравится. Набор имеет товарный вид, чек в наличии имеется.

Универмаг получил от Ростовской обувной фабрики партию спортивной обуви. При приемке по качеству оказалось, что 20 пар мужских кроссовок не соответствуют по качеству стандартам. Рассчитайте сумму штрафа, если стоимость одной пары кроссовок 4000 руб.

- При поступлении товара в магазин обнаружена недостача товара в двух паках на сумму 2500 руб. Поясните действия продавца.
- Покупатель приобрел в магазине «Галантерея» набор расчесок, через 3 дня он просит продавца вернуть товар обратно в магазин, так как он передумал. Чек на приобретение расчесок в наличии имеется. Поясните действия продавца.
- Покупатель приобрел в магазине «Стройматериалы» 20 метров кабеля по цене 150 руб. а метр. Через неделю покупатель принес обратно в магазин 10 метров кабеля, просит принять товар обратно, так как после ремонта у него остались неиспользованными эти 10 метров. Чек на товар имеется в наличии. Поясните действия продавца.
- Магазин получил партию мужских костюмов Севастопольской швейной фабрики по оптовой цене 3820 руб. за 1 костюм. При приемке оказалось, что 12 костюмов не

соответствуют требованиям стандарта. Рассчитайте размер неустойки, которую должен уплатить поставщик. Ответ обоснуйте.

- Магазин «Подарки» получил партию керамической посуды. При приемке оказалось, что 20 наборов посуды не соответствуют по качеству условиям договора. Рассчитайте размер неустойки, которую должен заплатить поставщик, если оптовая цена каждого набора 1190 - 00 руб.
- Во время приемки кондитерских изделий от Симферопольской кондитерской фабрики обнаружено, что в двух паках недостает четырех шоколадных наборов по цене 200 руб. за единицу. Поясните действия продавца.
- Организация приобрела в оптовом магазине 150 метров коврового покрытия по цене 300 руб. за метр. Через 10 дней представитель организации требует вернуть в магазин 30 метров покрытия, так как оно оказалось лишним. Чек имеется в наличии. Поясните действия продавца.
- При приемке товара от поставщика обнаружена недостача. Поясните действия продавца, укажите сроки вызова поставщика одногороднего и иногороднего.
- В магазине мебель покупатель приобрел детский мебельный гарнитур, по прошествии 10 дней покупатель просит вернуть гарнитур в магазин, так как размеры гарнитура его не устраивают. Чек в наличии имеется. Поясните действия продавца.
- При приемке туалетной воды от Московской парфюмерной фабрик обнаружена недостача трех единиц товара по цене 800 руб. за штуку. Поясните действия продавца.
- Гостиничный комплекс приобрел в магазине «Мебель для дома» 20 диванов для оборудования номеров. По истечении 20 дней администрация комплекса просит вернуть обратно в магазин 5 диванов, так как они не подходят по цвету. Чек на покупку диванов предъявлен. Поясните действия администрации.
- Фирма приобрела в магазине «Растение для дома» 25 вазонов декоративных цветов через 5 дней фирма просит принять обратно в магазин 10 вазонов, так как они не вписались в интерьер. Чек на товар предъявлен. Поясните действия продавца.
- Покупатель приобрел в магазине «Жемчуг» кольцо с драгоценным камнем через 3 дня он просит принять ювелирное изделие обратно в магазин, так как оно не подходит ему по размеру. Кольцо имеет товарный вид, чек прилагается. Поясните действия продавца.
- Покупатель просит принять обратно в магазин одноразовые полимерные стаканы емкостью 150 граммов в количестве 1000 штук, так как он приобрел их ошибочно. Ему необходимы стаканы емкостью 200 граммов. Товар запечатан, чек в наличии имеется. Поясните действия продавца.
- Покупатель приобрел в супермаркете АТБ хлеб «Бородинский», разрезав дома хлеб обнаружилось, что в середине батон не пропечен, имеет глинистую, влажную структуру. Покупатель просит обменять хлеб на качественный, чек в наличии имеется.
- Покупатель приобрел в супермаркете «Фуршет» упаковку молока пастеризованного, срок хранения которого заканчивается через 3 дня. Открыв пакет покупатель обнаружил, что молоко имеет серый цвет и прогорклый вкус. Покупатель просит обменять товар. Поясните действия продавца.

Время выполнения практической работы – 1 час

Оценка результата

Шкала оценки

Количество баллов	% выполнения	Оценка
73 - 66	100 - 91	5 отлично
65 - 51	90 - 70	4 хорошо
50 – 36	69 - 50	3 удовлетворительно
Менее 36	Менее 50%	2 неудовлетворительно

Вопросы для закрепления:

1. С какого дня исчисляется гарантийный срок на товары?
2. Случаи замены технически сложных товаров при обнаружении недостатков?
3. Ненадлежащее качество товара это?

Практическая работа №23

Тема2.3: Технология продажи товара.

Тема урока: Оформление товарного чека, ценников, паспорта.

Цель работы :Познакомиться с правилами оформления информационных источников, оформлять ценники на товары.

Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5;ПК 1.1; ПК 1.2 ПК2.1; ПК 2.2; ПК 3.4; ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18

Пособия для работы:

- Учебник, стандарты и технические условия
- Опорный конспект по теме «Подготовка к продаже хлеба и хлебобулочных изделий к продаже»
- Инструкция по заполнению ценников.

Литература:

Основные источники:

1. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности.Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К»,2019г.
- 3.Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы обучающийся должен:

- Изучить требования к информации о товаре
- Изучить ст. 10 Закона «О защите прав потребителей»
- Проанализировать полноту информации о товаре, сопоставить информацию о товаре с требованиями по форме. (Задание2)
- Изучить инструкцию по заполнению ценников; (Приложение1)
- Оформить ценник

Литература:

Основные источники:

2. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.
3. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.
4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.
5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.
7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

КМО: Закон «О защите прав потребителей» ст. 8; 9; 10

Время выполнения: 2 часа.

Задание 1. Изучить ст. 10 Закона «О защите прав потребителей»

Задание 2. На основании ст. 10 проанализируйте полноту информации о товаре

Сопоставить информацию о товаре с требованиями по форме

Наименование продовольственного товара	Информация о товаре согласно постановления №55 и Закона о защите прав потребителей	Информация на упаковке	Соответствие (+; -)
Наименование косметического товара	Информация о товаре согласно постановления №55 и Закона о защите прав потребителей	Информация на упаковке	Соответствие (+; -)
Наименование непродовольственного товара	Информация о товаре согласно постановления №55 и Закона о защите прав потребителей	Информация на упаковке	Соответствие (+; -)

Задание 3. Оформите ценник

Примечание: Для выполнения задания используйте приложение 1.

Ценник 1	Ценник 2	Ценник 3
----------	----------	----------

Диван-кровать Гармония-4 Цена: 11500руб Габаритные размеры: 148x105x96 Размер спального места: 205x148 Производство: Беларусь	Трикотажный топ с круглым вырезом горловины Размер 42 Цена: 340руб 50коп Производство: Германия	Пазлы «Смешарики» 28 элементов, мягкие Цена 58руб50коп Производство Россия
---	---	---

Приложение 1

Правила оформления ценника

Ценник - это указатель цен, расценок на что-либо.

Товарный ценник является обязательным атрибутом торговой деятельности, его главная функция – донесение до потребителя правдивой информации о свойствах товара, его производителе, а также цене на товар.

В соответствии с **п. 19 Правил продажи отдельных видов товаров, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.1998 N 55**, продавец обязан обеспечить наличие единообразных и четко оформленных ценников на реализуемые товары с указанием наименования товара, его сорта, цены за вес или единицу товара, подписи материально ответственного лица или печати организации, даты оформления ценника.

В целях обеспечения единого порядка оформления ценников на реализуемые предприятиями торговли товары Роскомторг рекомендует указывать в них следующие реквизиты (Комитет РФ по Торговле Письмо от 13 марта 1995 г. № 1-304/32-2 "О ПОРЯДКЕ ОФОРМЛЕНИЯ ЦЕННИКОВ НА РЕАЛИЗУЕМЫЕ ТОВАРЫ"):

На ценниках рекомендуется указывать:

Для продовольственных товаров: *для весовых товаров:* наименование товара, сорт (на товары, имеющие сортность), цены за килограмм или 100 граммов;

для товаров, продаваемых в розлив: наименование товара, цены за единицу емкости или отвеса;

для штучных товаров и напитков, расфасованных предприятиями-изготовителями в бутылки, банки, коробки, пакеты и т.п.: наименование товара, емкость или вес, цену за фасовку.

Для непродовольственных товаров: наименование товара, сорт (для товаров, имеющих сортность), цену за килограмм, литр или штуку;

для мелких штучных товаров (парфюмерия, галантерея и т.п.) – наименование товара и цену.

Все реквизиты ценника должны быть нанесены четко, разборчиво и без исправлений.

ПИСЬМО

КОМИТЕТ РФ ПО ТОРГОВЛЕ

13 марта 1995 г.

N 1-304/32-2

Практическая работа № 24

Тема 2.3. Технология продажи товара.

Тема урока: Обслуживание покупателей – тренинг.

Цель работы: Ознакомиться с магазинными формами торгового обслуживания;
-развить навыки поиска, анализа и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

Формируемые компетенции: ОК 4, ОК 5 ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3, ЛР 8, ЛР 13,

Пособия для работы:

-опорный конспект лекций,
- ПК, Интернет, ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.

Литература:

Основные источники:

1.Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.

3.Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.

4. Карташов Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.

5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.

6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.

7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В процессе выполнения работы, обучающейся должен:

1.Закрепить теоретических знаний после посещения магазинов г. Нижнеудинска- тренинг. (Приложение 1)

2. Решить торговые ситуации по обслуживанию покупателя (Приложение2)

3.Ответы записать в тетрадь.

Этапы работы:

1.Посетить магазины г. Нижнеудинска (по согласованию с преподавателем).

2. Определить их форму торгового обслуживания в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли.

3. Кратко описать процесс торгового обслуживания в магазинах, его преимущества и недостатки.

4. Заполнить таблицу №1 Обязанности покупателя и продавца

Таблица № 1. Обязанности покупателя и продавца.

№ п/п	Обязанности продавца	№ п/п	Обязанности покупателя

Тренинг №1 «Обслуживание»

Упражнение № 1 «Определи клиента по его поведению»

Студенты тянут карточки игроков. Каждый получает задание изобразить пантомимой того или иного по типу клиента, другие студенты получают задание провести диагностику.

Упражнение происходит в общем кругу.

Один из студентов, получивший карточку с заданием сыграть клиента, выходит за дверь, а когда заходит, то должен с помощью пантомимы изобразить состояние клиента. Все остальные отгадывают. Первый отгадавший выходит за дверь, входит, изображает клиента, остальные отгадывают. Игра проводится до тех пор, пока всем не станет понятно, в чем разница в невербальном поведении между тремя типами клиентов.

Тренинг №2 «Обслуживание покупателей в торговом зале»

Упражнение №3 «Обслуживание»

Упражнение для тренингов по сервисному обслуживанию, направленных на удержание покупателей. Педагог объединяет студентов в несколько подгрупп по 4-5 человек в каждой и предлагает решить следующую задачу.

«Вы – работник магазина. Хорошее качество товара, невысокая цена и востребованность приносит прибыль. И вот сегодня утром служба маркетинга вашего магазина сообщила вам, что на рынке появились конкуренты, оказывающие аналогичные продажи, аналогичного качества по аналогичным ценам. Для поддержания продаж Вы не можете понизить цену или предоставить дополнительные скидки своим клиентам, даже временно – иначе вам придется работать себе в убыток. Ваша задача: за 7 минут в микрогруппе придумать как можно больше идей для привлечения наибольшего количества клиентов в заданных условиях».

После того, как списки будут готовы, педагог просит группы зачитать идеи, обращая особое внимание на идеи, связанные с сервисом (это могут быть различные варианты сервиса, начиная от вида униформы, заканчивая скоростью обслуживания или обучением персонала).

Обсуждение.

Педагог задает группе вопросы о том, какие из представленных идей кажутся наиболее интересными и привлекательными с точки зрения развития бизнеса?

Тренинг №3 «Окончание покупки»

Тренинг №3 «Завершение контакта»

Случай-1.

Специализированный магазин бытовой техники "DAEWOO". У Клиента альтернатива: купить либо здесь небольшой холодильник "DAEWOO", либо в другом месте - холодильник "Стинол", большего размера, но по такой же цене. Прекрасно понимая, где он находится, покупатель задает вопрос: "Насколько холодильники "Стинол" проигрывают по сравнению с вашими "DAEWOO"? Ответ продавца: "Характеристики "Стинола" мне не известны. Но раз, вы говорите, он больше, вам лучше взять "Стинол". Это, повторим, ответ продавца техники "DAEWOO"! Продажа холодильника "DAEWOO", таким образом, не состоялась. Ошибки продавца?

Случай-2.

Другой магазин бытовой техники. И снова отдел холодильников.

Клиент спрашивает:

- А скажите, холодильники "Стинол" - хорошие холодильники?

Ответ продавца:

- Плохих не держим...

Покупка "Стинола" тоже не состоялась. В чем ошибка?

Приложение 2

Решите ситуации, ответы обоснуйте:

Ситуация 1. Посетителя магазина заинтересовал товар, который выставлен в торговом зале. Но весь персонал занят своими делами и проконсультировать потенциального покупателя они не могут. Посетитель ждет. Наконец, мимо него проходит работник магазина, на покупателя не обращает никакого внимания. Но посетитель все же решается к нему обратиться с вопросом.

Посетитель: — Извините, могу ли я узнать подробнее об этом товаре?

Варианты ответа работника магазина:

1. Я не из этого отдела. (Произносит мимоходом, не глядя на покупателя, и торопливо проходит мимо);
2. Я не даю консультаций (Возможные варианты: «Я не работаю с покупателями», «Я не продавец, а менеджер/бухгалтер/водитель» и т.п. Автору тренинга как-то пришлось услышать и такую тираду: «Вы обратились не по адресу — я главный менеджер магазина, общаться с покупателями не входит в мои обязанности». Произносилось все это назидательным тоном, с некоторой обидой в голосе, мол, как ты посмел обратиться ко мне, большому боссу, как к простому продавцу?);
3. А чего о нем узнавать? (Произносится удивленно). — На ценнике и так все написано.
4. Одну секунду, сейчас я позову нашего сотрудника, который ответит на все Ваши вопросы. (Произносит доброжелательным тоном, остановившись и глядя на покупателя. После чего уходит и через минуту возвращается вместе с продавцом из этого отдела.)

Ситуация 2. Посетитель магазина бытовой техники долгое время внимательно рассматривает кухонные комбайны, выставленные на полках. Недалеко прохаживается продавец.

1. Продавец, не выдержав, подходит к посетителю:

— Что вас интересует? (Вопрос задается с требовательными интонациями в голосе, мол, или покупай, или проваливай.)

Посетитель:

— Спасибо, ничего. Я просто смотрю.

Продавец что-то невнятно бурчит себе под нос, после чего поворачивается к посетителю спиной, теряя к нему всякий интерес.

2. Продавец подходит к посетителю:

— Добрый день. Меня зовут Сергей. Вам нужна консультация?

Посетитель:

— Спасибо, ничего не нужно. Я просто смотрю.

Продавец:

— Дело в том, что на полках выставлены не все модели, которые у нас имеются. Поэтому, если понадобится, спрашивайте — с удовольствием отвечу на все ваши вопросы.

Посетитель:

— Спасибо.

3. Продавец решил не подходить к посетителю, чтобы не навязывать себя. Посетитель, постояв некоторое время перед стеллажами, поворачивается и молча уходит из магазина.

Ситуация 3. Секция женской одежды. Продавец подходит к потенциальной покупательнице, выбирающей платье.

— Мне кажется, вам подойдет 46 размер.

Покупательница:

— Почти угадали. Сорок восьмой.

Продавец (снимает платье с кронштейна):

— Пройдите, пожалуйста, в кабину, примерьте.

Покупательница долго меряет, смотрит в зеркало. Продавец терпеливо ждет.

Наконец не выдерживает:

— Ну как? По-моему, оно вам впору.

Покупатель:

— Спасибо, но я раздумала брать. (Обращается к мужчине, стоящему рядом). У нас, по-моему, и денег-то нет. Жаль, а оно мне действительно впору.

1. Продавец презрительным взглядом окидывает покупательницу с ног до головы и отворачивается:

2. Продавец недовольно бурчит себе под нос что-то типа «Зачем мерить, если денег нет...»

3. Продавец:

— Ничего страшного, я выпишу чек, а за деньгами вы сходите. Платье вам действительно впору.

Покупатель (берет чек):

— Большое спасибо.

Вопросы для закрепления:

1. В каких случаях, на Ваш взгляд, клиенту не стоит говорить «Здравствуйте»?

2. Покупатель Вам говорит: «Мне ни чего не надо, я просто смотрю». Какая следующая Ваша фраза будет наиболее оптимальной?

3. Покупатель останавливается у витрины. Ваши действия?

4. Клиент говорит: «Мне нужен отпариватель, но даже не знаю какой именно». Какая следующая фраза продавца будет оптимальной?

5. После того, как контакт с клиентом установлен, какой вопрос на выявление потребностей будет оптимальным?