

## ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП. 03 Организация и технология розничной торговли

2021г.

Рассмотрено и одобрено  
на заседании  
предметно цикловой комиссией  
профессионального обучения  
Протокол № 1  
от «30» августа 2021 г.  
Председатель ЦК  
А. В. Бурковская

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта и примерной программы учебной дисциплины Организация и технология розничной торговли основной профессиональной образовательной программы по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролер - кассир разработанной областным государственным автономным образовательным учреждением среднего профессионального образования Иркутским технологическим колледжем.

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

**Разработчик:**

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

## **СОДЕРЖАНИЕ**

|   | стр. |
|---|------|
| <b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>         | 4    |
| <b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                 | 6    |
| <b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                     | 10   |
| <b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b> | 11   |

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОП. 03 Организация и технология розничной торговли»**

## **1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:**

Учебная дисциплина «ОП.03 Организация и технология розничной торговли» является обязательной частью общепрофессиональной дисциплины основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии СПО 38.01.02 **Продавец, контролер-кассир**, входящей в состав укрупнённой группы профессий 38.00.00 Экономика и управление.

Программа учебной дисциплины может быть использована по профессиональной подготовке по профессии рабочих: **Контролер – кассир, Продавец непродовольственных товаров, Продавец продовольственных товаров**, повышении квалификации и переподготовке работников в области торговли при наличии основного общего образования. Опыт работы не требуется.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК ОК 1; ОК 2; ОК 3; ОК 4; ОК 5; ОК 6; ОК 7; ОК 8.

## **1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

**В результате освоения 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;

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;
- виды розничной торговой сети и их характеристику;
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;
- особенности технологических планировок 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.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 87 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки 58 часа;

самостоятельной работы обучающегося 29 часов. обучающегося

### **РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Результатом освоения программы профессиональной дисциплины является овладение обучающимися профессиональными (ПК), общими (ОК) компетенциями и личностными результатами (ЛР).

| <b>Код</b> | <b>Наименование результата обучения</b>  |
|------------|--|
| 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 1.3     | Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности их эксплуатации                    |
| ПК 2.1     | Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.   |
| ПК 2.2     | Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.  |
| 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.   |
| ОК 1       | Понимать сущность и социальную значимость своей 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 4       | Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.   |
| ОК 5       | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.  |
| ОК 6       | Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.  |
| ОК 7       | Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.                             |

|       |   |
|-------|---|
| ОК 8  | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)   |
| ЛР 1  | Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.  |
| ЛР 2  | Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.          |
| ЛР3   | Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. |
| ЛР 4  | Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».   |
| ЛР 5  | Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.   |
| ЛР 6  | Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.   |
| ЛР 7  | Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.  |
| ЛР 8  | Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.   |
| ЛР 9  | Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.   |
| ЛР 10 | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.  |
| ЛР 11 | Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.   |
| ЛР 12 | Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.   |
| ЛР 13 | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма,  |

|       |  |
|-------|--|
|       | противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности  |
| ЛР 14 | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектномыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |
| ЛР 15 | Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий   |
| ЛР 16 | Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, содействующий поддержанию престижа своей профессии   |
| ЛР 17 | Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств.  |
| ЛР18  | Разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам  |
| ЛР 19 | Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости в условиях развития региона   |

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

| Вид учебной работы  | Объем часов |
|---|-------------|
| <b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>                    | <b>87</b>   |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>         | <b>58</b>   |
| в том числе:  |             |
| лабораторные занятия  |             |
| практические занятия  | <b>29</b>   |
| в форме профессиональной подготовки                             | <b>29</b>   |
| контрольные работы  | <b>1</b>    |
| Профессиональная подготовка                                     | <b>29</b>   |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>              | <b>29</b>   |
| в том числе:  |             |
| Составление аналитических отчетов                               |             |
| Оформление практической, графической работы                     |             |
| Выполнение конспекта по темам курса                             |             |
| Оформление ценников на товары.                                  |             |
| Подборка нормативной документации для решения торговых ситуаций |             |
| Оформление реферата   |             |
| <i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачёта.</i>  |             |

|  |
|--|
|  |
|--|



## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем  | Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся |  | Объем часов | Коды компетенций и личностных результатов , формированию которых способствует элемент программы | Уровень освоения |
|--|---|--|-------------|---|------------------|
| 1  | 2   |  | 3           |   | 4                |
| Раздел 1. Организация розничной торговли.  |   |  | 17          |   |                  |
| Тема 1.1. Сущность и задачи технологии розничной торговли.   | Содержание учебного материала   |  | 2           | ОК1, ОК4, ОК 5, ОК 6,ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР17, ЛР 18,  |                  |
|  | 1   | Сущность и задачи торговли. Понятие о предмете «Технология розничной торговли». Задачи торговли на современном этапе.  |             |   | 1                |
|  | 2.  | Формы торговли. Государственная торговля, потребительская кооперация, рыночная торговля, частная форма, смешанные формы. Менеджмент в торговле. Органы управления и контроля в торговле. Регулирование торговли в РФ. Государственный контроль в торговле. Управление магазином. |             |   | 2                |
|  | Практическое занятие  |  | 3           | ОК 4, ОК 5, ОК 6, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛР 16, ЛР 17, ЛР 18   |                  |
|  | Составление схемы-таблицы «Формы торговли и их особенности»   |  |             |   |                  |
| Тема 1.2. Розничная торговая сеть.   | Содержание учебного материала   |  | 2           | ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2  |                  |
|  | 1   | Типизация и специализация розничной сети. Организация розничной торговой сети. Виды розничной торговой сети. Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Основные принципы размещения розничной торговой сети.                                     |             |   | 2                |
|  | 2.  | Устройство и планировка магазина. Типы магазинов в нашей стране и за рубежом. Основные требования к устройству и планировке магазинов. Устройство и планировка торгового зала.   |             |   | 2                |
|  | Практические занятия  |  | 4           | ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2, ЛЛР 16, ЛР 17,  |                  |
|  | Устройство и планировка магазина  |  |             |   |                  |
|  | Рациональная расстановка оборудования. Расчёт эффективности использования торговой площади.           |  |             |   |                  |
|  | Выполнение графической работы – «Планировка магазина».  |  |             |   |                  |
|  | Планировка торгового зала. Составление схемы эффективного использования торгового зала.               |  |             |   |                  |
|  | Контрольная работа  |  | 1           | ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2 ЛР 16ЛР 17,  |                  |
|  | Специализация и типизация розничной торговой сети.  |  |             |   |                  |
|  | Самостоятельная работа  |  | 12          | ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.2 ЛР 16,ЛР 17,   |                  |
|  | Самостоятельная работа №1   |  | 4           |   |                  |
|  | Составить конспект по теме: Розничная торговля.   |  |             |   |                  |
| Самостоятельная работа № 2   |   | 4  |             |   |                  |
| Составить конспект по теме: Предприятия розничной торговой сети, их виды и типы.                       |   |  |             |   |                  |
| Самостоятельная работа №3  |   | 4  |             |   |                  |
| Подготовка презентации по теме: Подготовка презентации по теме: Устройство и планировка торгового зала |   |  |             |   |                  |
| Раздел 2.  |   |  | 70          |   |                  |

|   |   |   |    |  |   |
|---|---|---|----|--|---|
| Технология розничной торговли.  |   |   |    |  |   |
| Тема 2.1.<br>Технология снабжения и завоза товаров на торговые предприятия.                                   | Содержание учебного материала   |   | 2  | ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5<br>ПК! 2, ПК 2.2<br>ЛР 16, ЛР 18                                    | 2 |
|   | 1   | Организация товароснабжения. Требования к товароснабжению. Источники поступления товаров. Формы товароснабжения розничной торговой сети. Каналы товародвижения.   |    |  |   |
|   | 2.  | Методы и виды доставки. Организация централизованной доставки товара в магазин.   |    |  |   |
|   | Практическое занятие  |   | 3  | ОК 4, ОК 5,<br>ПК 1.2, ПК 2.2<br>ЛР 13, ЛР 16 ЛР 18                                      |   |
|   | Формы товароснабжения. Графическое изображение централизованной и децентрализованной доставки товаров.<br>Составление заявки на завоз товара. |   |    |  |   |
|   | Самостоятельная работа  |   | 4  | ОК 4, ОК 5, ОК7,<br>ПК 2.1, ПК 2.2,<br>ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18                               |   |
|   | Самостоятельная работа №4<br>Составить конспект по теме: «Организация товароснабжения»  |   | 4  |  |   |
| Тема 2.2.<br>Технология приёмки товара в магазине, его хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки. | Содержание учебного материала.  |   | 12 | ОК1, ОК2, ОК 3, ОК 5;<br>ПК 1.1; ПК 1.2<br>ПК2.1; ПК 2.2; ПК 3.4;<br>ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18 | 2 |
|   | 1.  | Тара. Назначение, виды, классификация<br>Тарные операции. Приёмка тары, вскрытие, хранение. Порядок и сроки возврата тары.  |    |  |   |
|   | 2.  | Организация приёмки товаров. Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Особенности приёмки основных групп товаров.  |    |  |   |
|   | 3.  | Технология хранения и подготовки товаров к продаже. Хранение товаров: факторы, влияющие на сохранение качества, условия, сроки и правила хранения. Санитарно-гигиенический режим в хранилищах. Товарные потери в магазине. Виды товарных потерь. Документальное оформление товарных потерь. Особенности хранения различных групп товаров  |    |  |   |
|   | 4.  | Маркетинг в торговле. Особенности рекламы и продвижения на рынке товаров и услуг. Виды, методы изучения покупательского спроса.   |    |  |   |
|   | 5.  | Подготовка товара к продаже. Роль предварительной подготовки. Операции при предварительной подготовке. Отходы. Подготовка к продаже разных групп товаров: хлеб и хлебобулочные изделия, бакалейные товары, кондитерские изделия, молоко и молочные товары, мясо и мясопродукты, мясная гастрономия, рыба и рыбная гастрономия, плоды и овощи, алкогольные и безалкогольные напитки; непродовольственные товары. |    |  |   |
|   | 6.  | Размещение и выкладка товара. Принципы размещения. Основные требования. Размещение и выкладка разных групп товаров: гастрономические изделия, молочно-масляные товары, мясорыбные товары, бакалейно-кондитерские товары, хлебобулочные изделия, плодоовощные товары; непродовольственные товары.  |    |  |   |
|   | Практические занятия  |   | 9  | ОК 6, ОК 7,<br>ПК 1.1, ПК1.2., ПК 2.1, ПК 3.4<br>ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18                     |   |
|   | Сертификаты. Оформление сопроводительных документов Приёмка товаров по количеству и качеству.   |   |    |  |   |
|   | Методы изучения покупательского спроса. Составление заявки на завоз товаров.  |   |    |  |   |
|   | Размещение групп продовольственных и непродовольственных товаров на хранение, способы укладки товаров.<br>Подготовка товаров к продаже.       |   |    |  |   |

|  |  |   |    |   |   |
|--|--|---|----|---|---|
|  | Размещение групп продовольственных и непродовольственных товаров в торговом зале.  |   | 6  | ОК 4, ОК 5,<br>ПК 1.1, ПК 2.2,<br>ЛР 10, ЛР 16, ЛР 18   |   |
|  | Выкладка товаров в торговом зале: вертикальный способ, горизонтальный, декоративная выкладка.<br>Выкладка товаров – основные виды. |   |    |   |   |
|  | Самостоятельная работа   |   |    |   |   |
|  | Самостоятельная работа № 5<br>Составить конспект по теме: «Тара и тарные операции»   |   |    |   |   |
|  | Самостоятельная работа № 6<br>Подготовить сообщение по теме: «Классификация тары».   |   |    |   |   |
| Тема 2.3.<br>Технология<br>продажи товара. | Содержание учебного материала.   |   | 9  | ОК1; ОК 3; ОК 4;<br>ОК5; ОК6; ОК7;<br>ПК 1.3; ПК 2.3; ПК 3.2;<br>ПК3.3; ПК 3.4<br>ЛР 13, ЛР 16, ЛР 18 | 2 |
|  | 1.   | Торговое обслуживание покупателей. Нормативная документация по защите прав потребителей. Организация продажи товаров, культура обслуживания покупателей. Правила работы магазинов. Правила продажи товаров. Правила обмена и возврата товаров.  |    |   |   |
|  | 2.   | Технология продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Продажа продовольственных товаров разных видов. Права и обязанности продавцов, администрации магазина. Организация продажи традиционным методом. Продажа методом самообслуживания. Продажа на дому. Продажа через автоматы. Продажа товаров с открытой выкладкой. Продажа товаров по образцам. Правила продажи товаров в кредит. Комиссионная торговля непродовольственными товарами. | 10 | ОК 4, ОК 5<br>ПК 1.3., ПК 3.4., ПК 3.3,<br>ЛР 8, ЛР 13,   | 2 |
|  | Практические занятия   |   |    |   |   |
|  |  | Особенности продажи товаров. Упаковка товара различными способами.  |    |   |   |
|  |  | Оформление товарного чека, ценников, паспорта.  |    |   |   |
|  |  | Обслуживание покупателей – тренинг.   | 7  | ОК 4, ОК 5, ОК 6,<br>ПК 1.3, ПК 3.4., ПК 2.3,<br>ЛР 15, ЛР 16   |   |
|  | Самостоятельная работа   |   |    |   |   |
|  | Самостоятельная работа № 7<br>Составить конспект по теме: «Организация приемки и хранения товаров».                                |   |    |   |   |
|  |  | Самостоятельная работа № 8<br>Подготовка доклада по теме: Правила продажи товаров в кредит.   |    | 4   |   |
|  |  |   | 3  |   |   |
|  | Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета   |   | 1  |   |   |
| Всего:                                     |  |   | 87 |   |   |

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Реализация программы дисциплины требует наличия кабинета теоретического обучения «Организация и технология розничной торговли»; лаборатории – учебный магазин; торгово-технологического оборудования:

Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- образцы и муляжи продовольственных и непродовольственных товаров;

Технические средства обучения:

- компьютер.
- телевизор

Оборудование лаборатории – Торгово- технологического оборудования:

- весы настольные
- муляжи и образцы продовольственных и непродовольственных товаров;
- торговый инвентарь;
- вешала для выкладки одежды;
- горки привитринные для организации торговли продовольственными и непродовольственными товарами;
- прилавки;
- кассовые машины;

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

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К<sup>0</sup>», 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:**

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

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

| Результаты обучения<br>(освоенные умения, усвоенные знания)                                     | Формы и методы контроля и оценки<br>результатов обучения   |
|---|--|
| <b>Уметь:</b>   |  |
| У1 устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;                  | Оценка результатов выполнения практических работ.  |
| У2 определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;                  | Оценка результатов выполнения практических работ.  |
| У3 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности; | Оценка результатов выполнения практических и самостоятельных работ   |
| <b>Знать:</b>   |  |
| З1 услуги розничной торговли, их классификацию и качество;                                      | Оценка результатов выполнения самостоятельных работ, заданий в тестовой форме.   |
| З2 виды розничной торговой сети и их характеристику;  | Оценка результатов выполнения контрольной и самостоятельной работы.  |
| З3 типизацию и специализацию розничной торговой сети;   | Оценка результатов выполнения контрольной работы.  |
| З4 особенности технологических планировок организаций торговли;                                 | Оценка результатов контрольной работы, практической работы.  |
| З5 основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;                                  | Оценка результатов контрольной работы, практической и самостоятельной работы.  |
| З6 основы товароснабжения в торговле;   | Оценка результатов выполнения практической и самостоятельной работы. Оценка результатов выполнения заданий в тестовой форме. |
| З7 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;                                | Оценка результатов самостоятельной работы.   |
| З8 технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже,                                  | Оценка результатов выполнения контрольной и самостоятельной  |

|   |  |
|---|--|
| размещения и выкладки;                                    | работы.  |
| 39 правила торгового обслуживания и торговли товарами;    | Оценка результатов выполнения контрольной работы.                                |
| 310 требования к обслуживающему персоналу;                | Оценка результатов выполнения заданий в тестовой форме и самостоятельной работы. |
| 311 нормативную документацию по защите прав потребителей. | Оценка результатов самостоятельной работы.                                       |