

Приложение № _____ к ООП

38.01.02. «Продавец»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ПЕРЕЛЮБСКИЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»**

по профессии 38.01.02

«Продавец»

Перелюб
2024

РАССМОТРЕНО И СОГЛАСОВАНО

На заседании ПЦК специальных
дисциплин

Протокол № 1 от «30» 08 2024г

Председатель ПЦК М.А.В. Солдатова Л.А./

Протокол № от « » 20 г

Председатель ПЦК / /

Протокол № от « » 20 г

Председатель ПЦК / /

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАПОУ СО «ПАТ»

Приказ № 52 от «30» августа 2024

/Иванова Л.Г./

Приказ № от « » 20 г

Приказ № от « » 20 г



Рабочая программа учебной дисциплины «Продавец» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 «Продавец», утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 01.08.2024 № 518 (зарегистрирован 04.09.2024 г., №79379)

Организация - разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области «Перелобский аграрный техникум»

Разработчики: Солдатова Людмила Александровна мастер производственного обучения, преподаватель специальных дисциплин I категории.

Бадякшина Елена Александровна мастер производственного обучения, преподаватель специальных дисциплин I категории.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины	5-7
2. Структура и содержание учебной дисциплины	8-9
3. Условия реализации учебной дисциплины	12
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Организация и технология розничной торговли»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен освоить основной вид деятельности - выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; налаживать контакты с партнерами; организовывать рабочее место.

1.2. Перечень общих и личностных результатов реализации программы воспитания и с учетом особенностей профессии:

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

В результате освоения учебной дисциплины по «Организация и технология розничной торговли», обучающийся должен обладать **профессиональными (ПК) компетенциями:**

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 на поступившие товары необходимых сопроводительных документов

ПК 2.3. Обслуживать, консультировать покупателей 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 операциями.

общими (ОК) компетенциями:

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 5. Использовать информационно – коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

- **ЛР.** Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного развития России, готовый работать на их достижения.
- **ЛР.** Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, 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.
- **ЛР.** Уважающий этнокультурные, религиозные права человека, в том числе с особенностями развития.
- **ЛР.** Принимающий активное участие в социально значимых мероприятиях, соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России, готовый оказать поддержку нуждающимся.
- **ЛР.** Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.
- **ЛР.** Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.
- **ЛР.** Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости.
- **ЛР.** Сохраняемый психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

уметь:- устанавливать вид и тип предприятия 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 предприятий торговли;

- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

- основы товароснабжения в торговле;

- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;

- технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

- правила торгового обслуживания и торговли товарами;

- требования к обслуживающему персоналу;

- нормативную документацию по защите прав потребителей.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной

дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 32 часов,

в том числе:

Обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часа;

Самостоятельной работы обучающегося 0 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Организация и технология розничной торговли»

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	32
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32
Практические занятия	22
Итоговая аттестация в форме: дифференцированный зачет	2

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование тем	№ тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень усвоения
1	2	3	4	5
Тема 1 Розничная торговая сеть	1.	Виды розничной торговой сети	1	2
	1.1	Практическая работа «Взаимосвязь помещений магазина»	2	
Тема 2 Особенности технологических планировок организаций торговли	2.	Классификация торговых зданий.	1	2
	2.1	Практическая работа «Изучение видов планировок торгового зала»	2	3
Тема 3 Основы маркетинговой деятельности	3.	Сущность торгового маркетинга. Виды маркетинга	1	2
Тема 4 Основы товароснабжения в торговле	4.	Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки на оптовых ярмарках, складах, рынках.	1	2
	4.1	Практическая работа: «Технология товароснабжения» .	2	3
Тема 5 Основные виды тары и тароматериалов	5.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.	1	2
	5.1	Практическая работа «Классификация тары»	2	3
Тема 6 Технология приемки товаров	6.	Правила приемки товаров. Прием товаров по количеству и качеству	1	2
	6.2	Практическая работа «Прием товаров по количеству»	2	3
	6.3	Практическая работа «Прием товаров по качеству»	2	3
Тема 7 Техно-логия хранения, подготовки товаров к продаже	7.	Технология хранения товаров	1	2
	7.1	Практическая работа «Технология подготовки товаров к продаже»	2	3
Тема 8 Размещение и выкладка товара	8.	Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	1	3
	8.1	Практическая работа «Размещение товаров в подсобном помещении»	2	3
Тема 9 Правила торгового обслуживания	9.	Правила работы предприятия торговли. Технология продажи товаров	1	2
	9.1	Практическая работа «Обслуживание покупателей».	2	3
Тема 10 Требования к обслуживающем у персоналу	10.	Требования к кассиру.	1	3
	10.1	Практическая работа Деловая игра «Продавец-покупатель»	2	3
	10.2	Практическая работа Деловая игра «Торговые ситуации»	2	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1**– ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2** – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3**–продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально – техническому обеспечению

Учебная дисциплина реализуется в учебном кабинете № 34, 56 «Торгово-технологического оборудования»

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству учащихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно - наглядных пособий по предмету «Организация и технология розничной торговли»

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

3.2 Информационное обеспечение обучения

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

Основные источники:

1. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений- М: Издательский центр Академия, 2021-160 стр.
2. Помбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: учебник для НПО по профессии «Продавец контролер –кассир»- 9-е издание пер. доп. – М.- Издательство - торговая корпорация «Дашков и К⁰ 2021- 284 стр.
3. Технология розничной торговли : Учебное пособие для начального профессионального образования /Л.А. Брагин, Ч.Б. Стукалова, С.С. Шинилова и др. М: Издательский центр «Академия» 2022- 128 стр.
4. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач.проф.образования.-9-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия»,2022.-544с.

Дополнительные источники:

1. Папров В.В., Пятов М.Л., Липанов В.А. Розничная торговля,- М МУФЭР 2022 г. 304 стр.
2. Сафонов М.Н. Правила торговли 10-е издание – М: Издательство РИОР, 2021. – 56 стр.
3. ФЗ «О защите прав потребителей»

Электронные ресурсы:

CD-диск «Продавец, контролёр-кассир. Тесты.

сайт bakknig; www.galya.ru >клубы >show.php;

www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

www.sovtorg.panor.ru – сайт современная торговля

www.garant.ru – справочно – правовая система

www.consultant.ru – справочно – правовая система Консультант

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
- устанавливать вид и тип предприятия торговли по индентифицирующим признакам;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Текущий контроль Практическая работа
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	Практическая работа Итоговый контроль
Знания:	
- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- виды розничной торговой сети и их характеристику;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- особенности технологических планировок предприятий торговли;	Текущий контроль Самостоятельная работа
- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Текущий контроль
- основы товароснабжения в торговле;	Текущий контроль
- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	Текущий контроль Практическая работа
- технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Текущий контроль Практическая работа
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Текущий контроль Практическая работа
- требования к обслуживающему персоналу;	Текущий контроль
- нормативную документацию по защите прав потребителей;	Текущий контроль Итоговый контроль