

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Страданченко Сергей Георгиевич

Должность: директор

Дата подписания: 05.07.2023 21:15:22

Уникальный программный ключ:

fab83d7432c6481398711018a37134004b5c71230106927e7402a1e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования «Донской государственный
технологический университет» в г. Шахты Ростовской области
(ИСОИП (филиал) ДГТУ в г. Шахты)



УТВЕРЖДАЮ

Директор

31.03.2023

С.Г. Страданченко

Организация и технология розничной торговли рабочая программа дисциплины

Закреплена за	Колледж экономики и сервиса	
Учебный план	38.01.02 Продавец, контролер-кассир	
Квалификация	продавец продовольственных товаров - продавец непродовольственных товаров - контролер-кассир	
Форма обучения	очная	
Часов по учебному плану	123	Формы контроля в семестрах: Письменный опрос 1 Зачет с оценкой 2
в том числе:		
контактная работа	82	
самостоятельная работа	41	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		2 (1.2)		Итого	
	Неделя 17		Неделя 11			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	34	34	16	16	50	50
Практические	24	24	8	8	32	32
Итого ауд.	58	58	24	24	82	82
Контактная работа	58	58	24	24	82	82
Сам. работа	28	28	13	13	41	41
Итого	86	86	37	37	123	123

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, преподаватель КЭС Малинина О.Ю. 

Рецензент(ы):

Главный бухгалтер ООО «Олмакс», г. Шахты Волкова Н.Р. 

Преподаватель высшей квалификационной категории КЭС Мирошникова Е.Ф. 

Рабочая программа дисциплины

Организация и технология розничной торговли

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир. (приказ Минобрнауки России от 02.08.2013 г. № 723)

составлена на основании учебного плана:

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

утвержденного Учёным советом ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты от 31.03.2023 протокол №8.

Рабочая программа одобрена на заседании педагогического совета

Колледжа экономики и сервиса

Протокол от 02.03.2023 №8

Срок действия программы: 2023-2024 учеб.

Директор КЭС Москвитин Е.Ю. 

1.1	Сформировать современные концепции ведения торговой деятельности с помощью совершенствования технологии, организации и проектирования предприятий.
1.2	Дать теоретические основы и практические навыки выбора, оценки и внедрения современных техно-

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	ОП.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы деловой культуры
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:
2.2.1	Продажа непродовольственных товаров.
2.2.2	Продажа продовольственных товаров.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
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 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 торговом-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 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.	
ЛР 4: Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».	
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 11: Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	
ЛР 17: 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; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	услуги розничной торговли, их классификацию и качество (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.2	виды розничной торговой сети и их характеристику (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.3	типизацию и специализацию розничной торговой сети (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.4	особенности технологических планировок организаций торговли (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);

3.1.5	основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.6	основы товароснабжения в торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.7	основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.8	технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.9	правила торгового обслуживания и торговли товарами (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.10	требования к обслуживающему персоналу (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.1.11	нормативную документацию по защите прав потребителей (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17).
3.2	Уметь:
3.2.1	устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.2.2	определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17);
3.2.3	применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 5, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4. ЛР 2, ЛР 4, ЛР 6, ЛР 7, ЛР 11, ЛР 17).

4. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Интеракт.	Примечание
	Раздел 1. Организация розничной торговли.						
1.1	Сущность, задачи, формы торговли. Функции розничной торговли. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 5 ПК 1.1 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 7	Э1 Э3	0	
1.2	Виды розничной торговой сети и их характеристика. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 17	Э1 Э3 Э5	0	
1.3	Размещение розничных торговых предприятий. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.2 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 4 ЛР 7 ЛР 17	Э1 Э2	0	
1.4	Организация торгово-технологического процесса в торговле. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э3	0	
1.5	Органы управления и контроля в розничной торговле. /Лек/	1	2	ОК 2 ОК 5 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э3	0	

1.6	Организация розничной торговой сети. /Лек/	1	2	ОК 1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 7	Э1 Э2 Э4 Э5	0	собеседавание
1.7	Предприятия розничной торговли, их виды. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7	Э2 Э3	0	
1.8	Классификация предприятий розничной торговли и их особенности. / Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2. ЛР 17	Э1 Э3	0	
1.9	Выявление форм розничной торговли, видов и типов розничных торговых предприятий. / Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3. ЛР 2 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э2 Э3	0	
1.10	Выявление видов и типов розничных торговых предприятий. / Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 4 ЛР 6	Э1 Э3	2	работа в малых группах
1.11	Организация торгового предприятия. /Ср/	1	4	ОК 1 ОК 2 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 17	Э1 Э2 Э4	0	презентация
1.12	Организация розничной торговой сети. Оформление интерьера магазина. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э2	0	
1.13	Оформление интерьера магазина. /Ср/	1	4	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э2 Э3	0	презентация
1.14	Устройство и технология планировки розничной торговой сети. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.3 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э2	0	
1.15	Современные способы планировки магазина: петля, боксовая, решетка. /Лек/	1	2	ОК 1 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 17	Э1 Э2 Э3	0	

1.16	Распознавание видов типов торговых организаций, видов планировок в торговых залах магазинов. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 6	Э1 Э3 Э4	0	
1.17	Планировка торгового зала розничного магазина. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7	Э2 Э3	0	
1.18	Исследование планировки торгового зала магазина. Экскурсия в магазины. /Ср/	1	4	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 5 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 8	Э2 Э3	0	презентация
1.19	Организация маркетинговой деятельности в торговой сети. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 5 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6	Э2 Э3 Э4 Э5	0	
1.20	Роль маркетинга в процессе продвижения товара. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 6 ЛР 11	Э1 Э2 Э3	0	
1.21	Методы стимулирования продажи товаров. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ЛР 4 ЛР 6	Э1 Э2 Э3	0	
1.22	Составление и анализ анкеты покупательского спроса. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР	Э1 Э3	0	
1.23	Методы изучения покупательского спроса. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2. ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э3 Э5	2	анализ производствен ных ситуаций
1.24	Рекламно-информационная работа в магазине. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4	Э1 Э2	0	
1.25	Определение критериев конкурентоспособности на основе покупательского спроса. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 11	Э1 Э2 Э4	2	анализ производствен ных ситуаций
1.26	Организация продажи товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. /Лек/	1	2	ОК 1 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 17	Э1 Э2 Э3	0	

1.27	Технология продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. /Лек/	1	2	ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 6 ЛР 7	Э1 Э2	0	
1.28	Определение ассортиментной политики розничного предприятия. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 6 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э2 Э3	0	
1.29	Особенности продажи отдельных видов продовольственных товаров. /Ср/	1	4	ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 7 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э2 Э3	0	сообщение
1.30	Особенности продажи отдельных видов непродовольственных товаров. /Ср/	1	4	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4	Э1 Э2	0	сообщение
1.31	Правила обмена товаров продовольственных и непродовольственных товаров. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11 ЛР	Э1 Э3 Э4 Э5	2	анализ производствен ных ситуаций
1.32	Правила возврата продовольственных и непродовольственных товаров. /Пр/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 11	Э1 Э3	0	
1.33	Нестандартные способы размещения и выкладки товаров в розничной торговой сети. /Ср/	1	4	ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 7	Э1 Э2 Э3	0	сообщение
1.34	Качество торгового обслуживания, требования к обслуживающему персоналу. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 17	Э1 Э2 Э4	0	
1.35	Требования к обслуживающему персоналу розничной торговли. /Ср/	1	4	ОК 1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 6 ЛР 17	Э1 Э2	0	сообщение
1.36	Письменный опрос. /Лек/	1	2	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7	Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
	Раздел 2. Организация торгово-технологического процесса в торговле.						

2.1	Организация товароснабжения. Основные требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. /Лек/	2	2	ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 6 ЛР 7	Э1 Э3	0	
2.2	Тара и тарные операции Назначение тары, ее виды, классификация. /Лек/	2	2	ОК 1 ПК 1.1 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 4 ЛР 6	Э2	0	собедование
2.3	Порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству. /Ср/	2	4	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2	Э2	0	доклад
2.4	Приёмка товаров по количеству. Приёмка товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров. /Лек/	2	2	ОК 1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 17	Э1 Э2 Э5	0	
2.5	Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров /Ср/	2	4	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7	Э1 Э2 Э3	0	доклад
2.6	Ознакомление с нормативными документами. Составление заявки на завоз товара. Оформление договора на поставку товаров. /Пр/	2	2	ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э2	0	
2.7	Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная) Оформление доверенности. Составление акта на расхождение по количеству и качеству. /Пр/	2	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7	Э1 Э2 Э4 Э5	0	
2.8	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. /Ср/	2	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 7 ЛР 11	Э1 Э2 Э3	0	доклад
2.9	Технология хранения, подготовки товаров к продаже размещения, выкладка товара: организация хранения товаров в магазине. Факторы, влияющие на качество товаров при хранении. Подготовка товара к продаже. /Лек/	2	2	ОК 1 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э2	0	
2.10	Товарные потери в магазине. Документальное оформление товарных потерь. Размещение и выкладка товара. /Лек/	2	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7	Э1 Э3	0	

2.11	Планограмма продовольственных и непродовольственных товаров. Оформление ценников. Составление планограмм продовольственных и непродовольственных товаров. Документальное оформление товарных потерь. /Лек/	2	2	ОК 2 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э3 Э4 Э5	0	
2.12	Составление актов: «О бое, ломе, порче». Составление акта на расхождение по количеству и качеству. /Пр/	2	2	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ЛР 4 ЛР 6	Э2 Э3	0	
2.13	Анализ принципов размещения и выкладки товаров в торговом предприятии. Экскурсия в магазин. /Ср/	2	3	ОК 1 ОК 2 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 4 ЛР 7	Э3	0	презентация
2.14	Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Формы и методы продажи товаров. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров. /Лек/	2	2	ОК 1 ОК 5 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 17	Э3	0	
2.15	Правила продажи молочных товаров. /Лек/	2	2	ОК 5 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 17	Э2 Э3	0	
2.16	Зачет с оценкой. /Пр/	2	2	ОК 1 ОК 2 ОК 5 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 2.1 ПК 2.3 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 11 ЛР 17	Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Содержатся в фонде оценочных средств.

5.2. Темы письменных работ

Содержатся в фонде оценочных средств.

5.3. Перечень видов оценочных средств

Указан в фонде оценочных средств.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

Э1	Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1914576 .	ЭБС
Э2	Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-394-04187-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1232434	ЭБС

Э3	Григорян, Е. С. Товароведение : учебное пособие / Е.С. Григорян. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 265 с. – (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1910446	ЭБС
----	---	-----

6.1.2. Дополнительная литература

Э4	Саталкина, Н. И. Экономика торговли : учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. – Москва : ФОРУМ, 2021. – 232 с. – (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1287439	ЭБС
----	--	-----

Э5	Косарева, О. А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник : [12+] / О. А. Косарева. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 452 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835 .	ЭБС
----	--	-----

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

6.2.1	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» -
6.2.2	ЭБС IPRbooks - https://www.iprbookshop.ru/
6.2.3	ЭБС «Znanium.com» - https://znanium.com/
6.2.4	ЭБС Юрайт - https://urait.ru/
6.2.5	База электронных учебно-методических материалов ИСОиП - https://libdb.sssu.ru/

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Kaspersky Endpoint Security (лицензионное ПО);
6.3.1.2	Microsoft Office (лицензионное ПО);
6.3.1.3	Microsoft Windows (лицензионное ПО).

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

6.3.2.1	Справочная правовая система «Консультант Плюс»;
6.3.2.2	Информационно - правовая система «Законодательство России»;
6.3.2.3	Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека».

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1	Кабинет «Организация и технология розничной торговли» - учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных учебным планом. Место преподавателя, столы ученические, стулья ученические, доска классная меловая, встроенный шкаф, смарт-терминал, сканер ручной штрих-кода, фискальный регистратор (без фискального накопителя), фискальный регистратор массогабаритный макет фискального накопителя, весы торговые, стеллажи торговые, образцы продовольственных и непродовольственных товаров, холодильное оборудование, счетчик банкнот, детектор банкнот, переносное мультимедийное оборудование (проектор, экран проекционный, системный блок), персональный компьютер.	
7.2	Кабинет для самостоятельной работы обучающихся. Оснащение: компьютерные столы, стулья, персональные компьютеры, подключенные к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечивающие доступ в электронную информационно-образовательную среду. Созданы условия для студентов с ограниченными возможностями здоровья.	
7.3	Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет. Оснащение: компьютерные столы, стулья, персональные компьютеры, подключенные к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечивающие доступ в электронную информационно-образовательную среду.	Помещение для самостоятельной работы

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Прилагаются.
