

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

Приложение № __
к ОП СПО по профессии
38.01.02 Продавец

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**


ОП.03 Организация и технология розничной торговли

по специальности 38.01.02 Продавец

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования профессии 38.01.02 Продавец, утвержденного приказом Минпросвещения России от 01.08.2024 N 518

Разработчики: Л. А. Перцева., преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрено и одобрено
на заседании ПЦК ЭУиК
Протокол № 10 от 21.05.2026г.
Председатель ПЦК


И. В. Нагорнова
подпись

СОГЛАСОВАНО
Директор
(должность)
ООО "Магнумпроф"
(организация/предприятие)

В.А. Нагорнов
"21" мая 2026г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	21

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.03 Организация и технология розничной торговли является частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.01.02 Продавец.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания*, обеспечивается формирование профессиональных и общих компетенций

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	актуальный профессиональный и социальный контекст профессиональной деятельности и жизни в обществе; основные источники информации, ресурсы и порядок оценки результатов решения профессиональных задач	-
ОК 02	использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	приемы структурирования информации, формат оформления результатов поиска; современные цифровые средства, порядок их применения в профессиональной деятельности	-
ОК 03	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, саморазвития	-
ОК 04	эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	психологические особенности личности; психологические основы деятельности, формы и методы эффективного взаимодействия в	-

		коллективе	
ОК 05	осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	научная и профессиональная терминология; лексика и правила построения устной речи; особенности современного социального и культурного контекста общества; правила оформления документов; основы делового общения	-
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; обеспечивать ресурсосбережение в профессиональной деятельности; организовывать профессиональную деятельность с учетом изменений климатических условий региона	основы экологической безопасности в профессиональной сфере; ресурсы, используемые в профессиональной деятельности, пути обеспечения ресурсосбережения; особенности состояния и изменения климатических условий региона	-
ОК 09	пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; лексический минимум для работы и общения в профессиональной деятельности	-
ПК 1.1	осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; идентифицировать различные группы и виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку; диагностировать дефекты, определять причины их возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров; условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров	проводить идентификацию товаров различных групп; расшифровывать маркировку товаров; производить органолептическую оценку качества; диагностику дефектов товаров; предотвращать реализацию; фальсифицированной и контрафактной продукции

ПК 1.2	создавать оптимальные условия хранения товаров; осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования для хранения товаров	требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров; санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия; правила эксплуатации оборудования	обеспечивать сохранность товаров
ПК 1.3	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга; осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров; подготавливать рабочее место продавца: проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования	классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров; основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле; правила и технологии продаж; основы товароснабжения в торговле; основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; требования к организации рабочего места	подготавливать рабочее место и товары к продаже
ПК 1.4	производить подготовку к работе и эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; требования техники безопасности и охраны труда	осуществлять эксплуатацию торгово-технического оборудования инвентаря и инструментов
ПК 1.5	предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах оказывать помощь в выборе; осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией; производить упаковку и отпуск товаров; предоставлять дополнительные услуги; разрешать конфликтные	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка маркировки; розничные цены на товары; правила торгового обслуживания; правила и методы продажи товаров; правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации; виды брака товаров, правила обмена и возврата; виды и методы	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре

	ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя	предоставления услуг; основы цифровых технологий; основы менеджмента и маркетинга в торговле; методы работы с возражениями покупателей	
ПК 1.6	использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки товаров; оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий	основы цифровых технологий; программные продукты в профессиональной деятельности; правила оформления заказов, возврата, доставки товаров; основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности	владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса
ПК 1.7	формировать заявки, комплектовать товар согласно заказу; обеспечивать наличие и ассортимент товара с учётом спроса покупателей; осуществлять выполнение заказа и обеспечивать доставку товара покупателю, оформлять возврат товара на маркетплейсах, в интернет-магазинах	основы государственного регулирования и правила организации торговли в интернет-магазинах и на маркетплейсах; особенности организации и технологии электронных продаж; признаки формирования ассортимента товаров; методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета; основы цифровых технологий; требования к упаковке и доставке товаров; правила и оформление возврата товара	обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах
ПК 2.4	осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность; обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров	органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачества, виды дефектов и брака товаров; требования к упаковке и маркировке товаров	осуществлять проверку номенклатуры товаров, их качества и количества, цен на товары
ПК 2.5	осуществлять подготовку к	порядок проведения инкассации денежных	составлять, оформлять

	инкассации денежных средств	средств	документацию, связанную с осуществлением кассовых операций
--	-----------------------------	---------	--

1.3 Целевые ориентиры воспитания, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины (в соответствии с программой воспитания по специальности 38.01.02 Продавец.

Обозначение	Дескрипторы
ЦО 6	Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольческом движении, предпринимательской деятельности, экологических, военно - патриотических и др. объединениях, акциях, программах
ЦО 12	Проявляющий уважение к жизни и достоинству каждого человека, свободе мировоззренческого выбора и самоопределения, к представителям различных этнических групп, традиционных религий народов России, их национальному достоинству и религиозным чувствам с учётом соблюдения конституционных прав и свобод всех граждан.
ЦО 19	Ориентированный на осознанное творческое самовыражение, реализацию творческих способностей, на эстетическое обустройство собственного быта, профессиональной среды
ЦО 20	Понимающий и выражающий в практической деятельности понимание ценности жизни, здоровья и безопасности, значение личных усилий в сохранении и укреплении своего здоровья и здоровья других людей.
ЦО 29	Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.
ЦО 31	Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе.
ЦО 40	Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ЦО 41	Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности
ЦО 47	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЦО 50	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта;

ЦО 54	Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
-------	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (в том числе вариативных)
Объем образовательной программы	116
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	108
в том числе:	
теоретическое обучение	80
лабораторные занятия	-
практические занятия	20
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа	8
Промежуточная аттестация экзамен	8

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Организация розничной торговли		24	
Тема 1. Розничная торговая сеть		12	
1.1 Розничная торговля	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47
	<i>Виды розничной торговой сети и их характеристика.</i>		
	<i>Структура розничной торговой сети.</i>		
	<i>Сущность, задачи розничной торговли</i>		
1.2 Признаки классификации предприятий торговли	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	<i>Терминологический аппарат розничной торговли</i>		
	<i>Формы и функции розничной торговли</i>		
	<i>Ознакомление с ГОСТ Р 51773-09 Классификация торговых предприятий</i>		
<i>Конструктивные особенности торговых предприятий</i>			
1.3 Типизация и специализация розничной торговой сети	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47
	<i>Признаки типизации</i>		
	<i>Характеристика предприятий розничной торговли по типам.</i>		
	<i>Классификация зданий и помещений предприятий торговли</i>		
	<i>Специализация торговой сети</i>		
1.4 Услуги розничной торговли, их классификация и качество.	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.5 ЦО 6,12,19,20, 29,40,41, 47
	<i>Виды услуг в торговле</i>		
	<i>Значение услуг</i>	4	
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие № 1. Определение вида, типа и специализации торгового предприятия, анализ данных наблюдений		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	<i>Практическое занятие № 2. Изучение классификации и содержания услуг предприятия</i>	2	
Тема 2. Особенности технологических планировок организаций торговли		12	
2.1 Виды технологических планировок торгового зала.	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.4 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	<i>Требования к планировке и помещениям магазина.</i>		
	<i>Основные показатели эффективности использования торговой площади.</i> <i>Виды планировок</i>		
2.2 Виды торгово-технологического оборудования	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.4 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	<i>Классификация и значение оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях.</i>		
	<i>Технические характеристики видов оборудования</i> <i>Механизмы и машины. Инструменты</i>		
2.3 Информационные системы в магазине	Содержание учебного материала	4	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.4 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47, 50
	<i>Системы учёта, приёма товаров</i>		
	<i>Учёт и отслеживание с помощью онлайн-камер</i>		
	<i>Программы для кадрового контроля</i>		
	<i>Механизация и автоматизация процессов работы на предприятии</i>	2	
	Тематика практических занятий		
	<i>Практическое занятие № 3. Определение эффективности использования торговых площадей магазина</i>		
	Самостоятельная работа № 1		
<i>Анализ принципов и факторов размещения розничной торговой сети на примере конкретного предприятия</i>			
Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 3. Основы маркетинговой деятельности в торговле		22	
3.1. Торговый маркетинг	<i>Содержание учебного материала</i>	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	Понятие, цели, принципы и функции торгового маркетинга.		
	Субъекты и объекты маркетинга.		
	Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Маркетинговая среда.		
3.2 Трейд-маркетинг	<i>Содержание учебного материала</i>	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	Особенности продвижения товаров через посредников		
	Жизненный цикл товара. Особенности стимулирования продаж в Интернете.		
3.3 Покупательский спрос	<i>Содержание учебного материала</i>	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	Методы изучения покупательского спроса.		
	Виды покупательского спроса. Характеристика типов потребителей.		
	Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара.		
3.4 Понятие и сущность конкурентоспособности товара	<i>Содержание учебного материала</i>	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.2 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	Критерии конкурентоспособности товара.		
	Основные характеристики товара Функции товара		
	Методики исследования		
3.5 Источники поступления товаров	<i>Содержание учебного материала</i>	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19,20,29,
	Поиск и выбор источников товароснабжения		
	Классификация источников поступления		
	Технологические схемы товароснабжения		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	Основные поставщики товаров		40,41, 47
3.6 Реклама в торговле	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Рекламные средства и их характеристика.		
	Значение индустрии торговой рекламы.		
	Требования к рекламе.		
3.7 Реклама на маркет-плейсах	Содержание учебного материала	4	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Средства продвижения товара на маркет-плейсах		
	Комплексная работа над карточкой товара		
	Акции и распродажи		
	Внешний трафик (соцсети)		
	Тематика практических занятий	4	
	Практическое занятие № 4. Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	2	
	Практическое занятие № 5. Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара	2	
	Самостоятельная работа № 2	2	
	Создание презентаций по анализу ассортимента в конкретном предприятии		
Раздел 3. Менеджмент в торговле		16	
Тема 4 Принципы и функции менеджмента в торговле		16	
4.1 Основы управления организацией	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Основные принципы менеджмента. Функции менеджмента.		
	Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами		
	Основы управления финансами, информацией.		
4.2 Современные	Содержание учебного материала	4	ОК 1,2,3,4,5,7,9

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
технологии управления ассортиментом	<i>Современные технологии управления ассортиментом.</i>		ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	<i>Ассортиментная политика предприятия</i>		
	<i>Показатели ассортимента</i>		
	<i>Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях.</i>		
4.3 Современные технологии управления товарными запасами	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	<i>Современные технологии управления товарными запасами.</i>		
	<i>Методы стимулирования сбыта товаров.</i>		
	<i>Анализ и учёт товарных запасов.</i>		
	<i>Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации.</i>		
4.4 Логистика на предприятии	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Цели и функции логистики		
	Содержание логистических процессов		
	Понятие торговых зон и точек		
	Стратегии в логистике		
	Тематика практических занятий	4	
	Практическое занятие № 6. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.	2	
	Практическое занятие № 7. Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина	2	
	Самостоятельная работа № 3	2	
	<i>Составление аналитического обзора по анализу товарных запасов на примере конкретного предприятия</i>		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях		30	
Тема 5. Оперативные процессы на торговых предприятиях.		30	
5.1 Торгово-технологический процесс	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.4 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47
	Понятие, виды оперативных процессов в магазине.		
	Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине.		
	Операции по обслуживанию покупателей.		
5.2 Технология приёмки товаров	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.4 ЦО 6,12, 19,20,29, 40,41
	Особенности приёмки товаров по количеству		
	Особенности приёмки товаров по качеству		
	Материальная ответственность		
	Регламентирование приёмки нормативными документами		
5.3 Документационное обеспечение приёмки	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Виды сопроводительных документов		
	Содержание сопроводительных документов		
	Особенности ведения учёта поступления товаров с использованием современных технологий		
5.4 Технология хранения товаров	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.4 ЦО 6,12, 19,20,29, 40,41
	Факторы внешней среды, влияющие на качество хранения		
	Виды товарных потерь и пути их сокращения.		
	Режимы хранения. Условия и сроки хранения товаров		
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие № 8. Решение кейсов по теме «Технология приёмки и		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	хранения товаров»		
5.5 Технология подготовки товаров к продаже	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4 ЦО 6,12,19, 20,29, 40,41, 47
	Технология подготовки товаров к продаже.		
	Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров.		
	Общие и специальные операции подготовки к продаже		
	Правила оформления ценников на реализуемые товары.		
5.6 Технология размещения и выкладки товаров	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Цели и виды выкладки		
	Ключевые правила и принципы выкладки		
	Мерчандайзинг, его цели, принципы, инструменты		
	Планограмма выкладки, её элементы		
5.7 Товародвижение в торговле	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47, 50
	Основы товародвижения в торговле.		
	Договор поставки товаров.		
	Коммерческие документы на товары.		
	Методы товароснабжения магазинов.		
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие № 9. Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.		
5.8 Особенности тарооборота.	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47
	Классификация тары и упаковки		
	Правила возврата тары поставщику		
	Виды тароматериалов. Укупорочные средства.		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
5.9 Новейшие технологии в организации торгово-технологического процесса	Содержание учебного материала	4	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	Цифровые технологии в ритейле		
	Использование искусственного интеллекта		
	Виртуальная и дополненная реальность		
	Роботы и дроны		
5.10 Организация торговли в сети Интернет.	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47
	Государственное регулирование розничной электронной торговли.		
	Торгово-технологический процесс торговли в Интернете.		
	Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета.		
5.11 Работа на маркетплейсах.	Содержание учебного материала	4	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5 ЦО 6,12,19,20,29,40,41, 47, 50
	Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах.		
	Категории продавцов на маркетплейсах.		
	Перечень товаров, запрещенных к продаже на маркетплейсах.		
	Логистика, хранение и доставка товаров по заказам на маркетплейсах.		
5.12 Аутсорсинг торговых операций в интернет-торговле	Содержание учебного материала	2	
	Услуги фулфилмента, значение		
	Схемы фулфилмента на маркетплейсах		
	Понятие и преимущества использования фулфилмента при продажах на интернет-площадках.		
	Тематика практических занятий	2	
Практическое занятие № 10. Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина.			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами		16	
Тема 6. Правила продажи товаров		16	
6.1 Правила работы предприятия розничной торговли	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Особенности и правила продажи отдельных видов продовольственных товаров.		
	Особенности и правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров.		
	Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания.		
6.2 Культура торгового обслуживания	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 1.7, ЦО 6,12,19, 20,29, 40,41, 47
	Содержание операций по торговому обслуживанию		
	Понятие и содержание культуры торговли		
	Определение качества торгового обслуживания		
	Общая схема торгового обслуживания		
6.3 Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47, 50
	Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных товаров по ЕТКС		
	Характеристика работ и знаний продавца продовольственных товаров по ЕТКС		
	Квалификационные характеристики профессии «Продавец» в соответствии с квалификационным справочником		
	Должностная инструкция продавца		
	Самостоятельная работа № 4		
	Разработка должностной инструкции продавца		
6.4 Правила продажи отдельных видов товаров на маркет-	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК
	Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах.		
	Контроль качества обслуживания на интернет-площадках		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
плейсах	Инфраструктура платформы		1.7, ЦО 6,12,19, 20,29, 40,41, 47
	Инструменты и правила продвижения товаров		
	Конкуренция		
6.5 Защита прав потребителей	Содержание учебного материала	2	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.1 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47
	Основные права потребителя		
	Механизмы защиты прав		
	Ключевой закон РФ «О защите прав потребителей»		
6.6 Инвентаризация	Содержание учебного материала	4	ОК 1,2,3,4,5,7,9 ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.5 ЦО 6,12,19,20,29, 40,41, 47,50
	Цель инвентаризации		
	Порядок проведения инвентаризации		
	Виды и особенности		
	Автоматизация инвентаризации программными средствами		
	Промежуточная аттестация (экзамен)	8	
Всего:		116	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации рабочей программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Общепрофессиональных дисциплин и МДК», оснащенный оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудиовизуализации).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе в соответствии с ПООП (при наличии)

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст : непосредственный.

2. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.

3. Памбучьянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбучьянц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspro.ru/books/107811> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование. – Текст : электронный.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Российская федерация. Законы. О защите прав потребителей : Федеральный закон № 2300-1 (в ред. [от 9 января 1996 года №2-ФЗ](#)) : текст с изменениями на 4 августа 2023 года : [введен в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 07.02.1992] – URL: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 27.12.2023). – Режим доступа: Официальный интернет-портал правовой информации – Текст : электронный.

2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 120 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0900-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2126633> (дата обращения: 18.12.2023). – Режим доступа: Электронная библиотечная система Znanium. – Текст : электронный.

3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 3-е изд. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 203 с. – ISBN 978-985-503-549-8. – URL: <https://profspro.ru/books/93405> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование. Текст : электронный.

4. Лифиц, И. М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учебник / И. М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – ISBN 978-5-406-05839-8. – URL: <https://book.ru/book/938383> (дата обращения: 27.06.2023). – Текст : электронный.

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Классификация, ассортимент и характеристика товаров. Виды услуг.</p> <p>Виды розничной торговой сети и их характеристика.</p> <p>Типизация и специализация розничной торговой сети.</p> <p>Особенности технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Основы товароснабжения в торговле.</p> <p>Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота.</p> <p>Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Основы мерчандайзинга.</p> <p>Правила торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Требования к обслуживающему персоналу.</p> <p>Нормативная документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества.</p> <p>Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик.</p> <p>Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети.</p> <p>Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота.</p> <p>Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом мерчандайзинга.</p> <p>Демонстрирует знание правил торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу.</p> <p>Демонстрирует знание нормативной документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Устный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Практическая работа</p>
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p> <p>Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.</p> <p>Использовать цифровые</p>	<p>Демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p> <p>Демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли,</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий.</p> <p>Оценка результата выполнения практических работ.</p>

<p>технологии в профессиональной деятельности. Формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах</p>	<p>использования цифровых технологий в профессиональной деятельности. Демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках</p>	<p>Текущий контроль в форме опроса, решения ситуационных задач</p>
---	--	--