

Министерство образования Московской области
Государственное образовательное учреждение высшего образования Московской области
«Государственный гуманитарно-технологический университет»
(ГГТУ)
Социально-технологический техникум

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор СГТ ГГТУ
_____ **Т.К. Тимофеева**

« ____ » _____ 2017 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.03 Организация и технология розничной торговли
название дисциплины

Профессия среднего
профессионального образования

38.01.02 Продавец, контролер-кассир
код и наименование специальности (профессии)

базовой подготовки
базовой или углубленной (для ППСЗ)

Форма обучения
очная
очная, очно-заочная, заочная

г.о. Орехово-Зуево

2017 г.

Рабочая программа дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Автор программы: Иванова Наталья Михайловна, преподаватель / _____ /
ФИО должность *Подпись*

Рабочая программа рассмотрена на заседании цикловой методической комиссии профессионального цикла

Протокол заседания № _____ от «_____» _____ 20__ г.

Председатель цикловой методической комиссии: Печенникова Т.А. / _____ /
Подпись

СОГЛАСОВАНО

Представитель
работодателя _____ / _____ /
ФИО должность *Подпись*

«_____» _____ 20__ г.

М.П.

Содержание

1. Паспорт рабочей программы дисциплины.....	4
1.1. Область применения программы.....	4
1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих:.....	4
1.3. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:.....	4
1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:.....	5
2. Структура и содержание дисциплины.....	5
2.1. Объем дисциплины и виды учебных занятий.....	5
2.2. Тематический план и содержание дисциплины.....	6
3. Условия реализации рабочей программы дисциплины.....	11
3.1. Образовательные технологии.....	11
3.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.....	11
3.3. Информационное обеспечение обучения.....	12
4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины.....	13

1 Паспорт рабочей программы дисциплины

1.1. Область применения программы

Рабочая программа дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих Социально-технологического техникума ГГТУ по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих: дисциплина входит в раздел профессиональная подготовка, общепрофессиональный цикл (ОП.03).

1.3. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:

Цель изучения дисциплины: в результате освоения дисциплины обучающийся должен применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

Задачи изучения дисциплины: способствовать, подготовке выпускников для работы в рыночных условиях, для успешного решения задач, связанных с повышением качества консультирования и обслуживания покупателей.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

обладать профессиональными 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 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.

Уметь:

У₁ - устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;

У₂ - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

У₃ - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

Знать:

З₁ - услуги розничной торговли, их классификацию и качество;

З₂ - виды розничной торговой сети и их характеристику;

З₃ - типизацию и специализацию розничной торговой сети;

З₄ - особенности технологических планировок организаций торговли;

- З₅ - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;
- З₆ - основы товароснабжения в торговле;
- З₇ - основные виды тары и таро материалов,
- З₈ - особенности таро оборота;
- З₉ - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
- З₁₀ - правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- З₁₁ - требования к обслуживающему персоналу;
- З₁₂ - нормативную документацию по защите прав потребителей.

Планируемые результаты обучения, соотнесенные с планируемыми результатами освоения дисциплины ОП.03.

Наименование компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения	Код результата обучения
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Уметь: - устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ОК 1. – У ₁ ОК 1. – У ₃
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	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; - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; - требования к обслуживающему персоналу; Уметь: - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ОК 2. – З ₁ ОК 2. – З ₂ ОК 2. – З ₃ ОК 2. – З ₄ ОК 2. – З ₉ ОК 2. – З ₁₀ ОК 2. – З ₁₁ ОК 2. – У ₃
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности.	Знать: - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; - основы товароснабжения в торговле; - основные виды тары и таро материалов,	ОК 5. - З ₅ ОК 5. – З ₆ ОК 5. – З ₇ ОК 5. - З ₈

	<ul style="list-style-type: none"> - особенности тарооборота; - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - нормативную документацию по защите прав потребителей. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; 	<p>ОК 5. – З₉</p> <p>ОК 5. – З₁₂</p> <p>ОК 5. – У₂</p>
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности. 	<p>ПК 1.1. – З₉</p> <p>ПК 1.1. – З₁₀</p> <p>ПК 1.1. – У₃</p>
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; - нормативную документацию по защите прав потребителей. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности. 	<p>ПК 1.2. – З₁</p> <p>ПК 1.2. – З₂</p> <p>ПК 1.2 – З₃</p> <p>ПК 1.2. – З₄</p> <p>ПК 1.2. – З₉</p> <p>ПК 1.2. – З₁₀</p> <p>ПК 1.2. – З₁₂</p> <p>ПК 1.2. – У₃</p>
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; - основы товароснабжения в торговле; - основные виды тары и таро материалов, - особенности тарооборота; - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, 	<p>ПК 2.1. – З₅</p> <p>ПК 2.1. – З₆</p> <p>ПК 2.1. – З₇</p> <p>ПК 2.1. – З₈</p> <p>ПК 2.1. – З₉</p>

	размещения и выкладки; Уметь: - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ПК 2.1. – У ₃
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	Знать: - услуги розничной торговли, их классификацию и качество; - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; - нормативную документацию по защите прав потребителей. Уметь: - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ПК 2.3. – З ₁ ПК 2.3. – З ₉ ПК 2.3. – З ₁₀ ПК 2.3. – З ₁₂ ПК 2.3. – У ₃
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	Знать: - услуги розничной торговли, их классификацию и качество; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; Уметь: - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ПК 3.2. – З ₁ ПК 3.2. – З ₁₀ ПК 3.2. – У ₃
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	Знать: - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; Уметь: - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ПК 3.3. – З ₅ ПК 3.3. – З ₉ ПК 3.3. – З ₁₀ ПК 3.3. – У ₃
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.	Знать: - услуги розничной торговли, их классификацию и качество; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; - нормативную документацию по защите прав потребителей. Уметь: - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	ПК 3.4. – З ₁ ПК 3.4. – З ₁₀ ПК 3.4. – З ₁₂ ПК 3.4. – У ₃

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося **95** часов,
в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **63** часа;
самостоятельной работы обучающегося **32** часа.

2 Структура и содержание дисциплины

1.1. Объем дисциплины и виды учебных занятий

Вид учебных занятий	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	95
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	63
в том числе:	
теоретическое обучение	39
лабораторные занятия	<i>не предусмотрены</i>
практические занятия	24
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	32
в том числе:	
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) <i>(если предусмотрено)</i>	<i>не предусмотрены</i>
<i>Указываются другие виды самостоятельной работы при их наличии (реферат, расчетно - графическая работа, домашняя работа и т.п.).</i> - систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) - подготовка реферата - исследовательская работа по индивидуальной теме и пр.	32
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

1.2. Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	
Тема 1. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала	3		
	1 Функции розничной торговли в экономической жизни страны.		1	
	2 Основные формы розничной торговли.		2	
	3 Органы управления и контроля розничной торговле.		1	
	Лабораторные работы			
	Практические занятия		5	
	1 Специализация и типизация магазинов.	1		
	2 Специализация и типизация магазинов.	1		
	3 Правила работы магазина.	1		
	4 Органы контроля и надзора в торговле.	1		
	5 Органы контроля и надзора в торговле.	1		
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся		6	
	1 - систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы Конспект Учебник «Организация и технология розничной торговли». Глава 1.	2		
2 - сообщение: «История торговли в Московской области».	2			
3 - реферат: «Правовая и организационная форма торговых предприятий в зависимости от формы собственности, на которой базируются юридические лица»	2			
Тема 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле.	Содержание учебного материала	10		
	1 Основы маркетинговой деятельности в торговле.		2	
	2 Методы изучения покупательского спроса. Конкурентоспособность.		2	
	3 Методы и виды покупательского спроса.		2	
	4 Формирование ассортимента товаров на розничных ТП.			
	5 Роль маркетинга в процессе продвижения товара		2	
	6 Группы потребителей.		2	
	7 Рекламные средства и их характеристика.		2	
	8 Классификация рекламных средств.		2	
	9 Современные виды наружной рекламы.		2	
	10 Значение индустрии торговой рекламы.	2		
	Лабораторные работы			
Практические занятия		5		

	1	Изучения покупательского спроса. Составление анкет.	1	
	2	Изучения покупательского спроса. Составление анкет.	1	
	3	Ассортиментная политика ТП.	1	
	4	Составление рекламных объявлений и ценников на товар.	1	
	5	Составление рекламных объявлений и ценников на товар.	1	
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся.		12	
	1	- систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы,	2	
	2	- реферат на выбор обучающихся по темам: «О развитии розничной торговли РФ». «Критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса»	4	
	3	- составить тесты на тему: «Сущность и цели маркетинга в торговле»	2	
	4	- провести маркетинговое мини исследование с целью определения покупательского спроса отдельных видов групп товаров в торговых предприятиях	4	
Тема 3. Менеджмент в торговле.	Содержание учебного материала		6	
	1	Принципы менеджмента.		2
	2	Функции менеджмента		2
	3	Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.		2
	4	Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами.		2
	5	Метод стимулирования сбыта товаров.		2
	6	Анализ и учет товарных запасов.	2	
	Лабораторные работы			
	Практические занятия		2	
	1	Учет товарных запасов	1	
	2	Учет товарных запасов	1	
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся.		2	
1	- систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы, -составить тесты на тему: « Менеджмент, его сущность и задачи»	2		
Тема 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях.	Содержание учебного материала		12	
	1	Основы товародвижения в торговле. Договор поставок.		2
	2	Методы товародвижения магазинов.		2
	3	Основные виды тары и таро материалов.		2
	4	Особенности товарооборота.	2	

	5	Технология приемки товаров.		2
	6	Технология и особенности хранения товаров.		2
	7	Товарные потери.		2
	8	Технология подготовки товаров к продаже.		2
	9	Операции по подготовки товаров к продаже.		2
	10	Правила продажи отдельных групп товаров		2
	11	Технология размещения и выкладки товаров.		2
	12	Мерчендайзинг, его направления и характеристики.		2
	Лабораторные работы			
	Практические занятия		7	
	1	Оформление договора поставок.	1	
	2	Приемка товаров по количеству.	1	
	3	Приемка товаров по качеству.	1	
	4	Приемка импортных товаров.	1	
	5	Товарные потери	1	
	6	Оформление ценников на реализуемые товары.	1	
	7	Виды, способы и правила выкладки товаров.	1	
	Контрольные работы			
	Самостоятельная работа обучающихся.		8	
	1	- систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы, - составить кроссворд на тему: «Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации»	2	
	2	доклад, реферат, сообщение на выбор обучающихся по темам: - реферат: «Оптимальные режимы хранения свежих плодов, овощей и картофеля» - доклад: «Рациональная организация товароснабжения предприятий розничной торговли» - реферат: «Организация оборота тары в торговле» - сообщение: «Документальное оформление приемки товаров в магазине» - доклад: «Технология предварительной подготовки товаров к продаже»	4	
	3	тесты на тему: «Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки».	2	
Тема 5. Правила торгового обслуживания и торговля товарами.	Содержание учебного материала		8	
	1	Правила продажи товаров и культура обслуживания населения.		2
	2	Правила работы предприятий розничной торговли		2
	3	Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания.		2
	4	Культура торгового обслуживания.		2
	5	Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли.		2
	6	Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных товаров по ЕТКС.		2

	7	Квалификационные характеристики профессии «Продавец» по КС.		2
	8	Защита прав потребителей .		2
Лабораторные работы				
Практические занятия			5	
	1	Обслуживание покупателей с учетом правил продажи товаров.	1	
	2	Обслуживание покупателей с учетом правил продажи товаров.	1	
	3	Решение проблемных ситуаций возникающих при продаже товаров.	1	
	4	Консультирование покупателей.	1	
	5	Консультирование покупателей.	1	
Контрольные работы			1	
Самостоятельная работа обучающихся			12	
	1	- систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем)	2	
	2	Подготовка рефератов по одной из следующих тем «Применение различных форм обслуживания покупателей». «Использование внемагазинных форм обслуживания». «Особенности продажи некоторых видов товаров».	4	
	3	Подготовка презентаций по одной из следующих тем «Изучение статей закона РФ « О защите прав потребителя». «Правила продажи алкогольной продукции». «Правила работы торговых предприятий розничной торговли».	6	
Максимальная учебная нагрузка (всего)			95	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)			63	
в том числе:				
теоретическое обучение			39	
лабораторные занятия			-	
практические занятия			24	
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>			-	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)			32	

3 Условия реализации рабочей программы дисциплины

1.3. Образовательные технологии

3.1.1. При реализации различных видов учебных занятий используются образовательные технологии: разноуровневое обучение, технология использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно-коммуникационные технологии, здоровьесберегающие технологии.

3.1.2. В соответствии с требованиями ФГОС СПО по профессии 29.01.04 Художник по костюму реализация компетентного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: использование электронных образовательных ресурсов, групповых дискуссий, деловых и ролевых игр, производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, индивидуальных и групповых проектов – в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития требуемых компетенций обучающихся.

Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые в учебном процессе

Семестр	Вид занятия*	Используемые активные формы проведения занятий
1	ТО	Электронные образовательные ресурсы, деловые игры, лекция-диалог, консультация, средства наглядности, проблемное задание, семинар
	ПЗ	Практика с выполнением должностных обязанностей; Решение ситуационных (производственных) задач; Разыгрывание ролей; Деловые и другие игры (организационно - деятельностные, имитационные, ролевые); Мастер классы специалистов и экспертов.
	ЛР	

ТО – теоретическое обучение, ПЗ – практические занятия, ЛР – лабораторные работы

1.4. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины осуществляется в учебном кабинете «Организация и технология розничной торговли».

Оборудование учебного кабинета:

1. Рабочее место преподавателя
2. Посадочные места для обучающихся (по количеству обучающихся в группе)
3. Доска

Технические средства обучения:

1. Компьютер с лицензионным программным обеспечением
2. Проектор
3. Экран

1.5. Информационное обеспечение обучения

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

Основные источники:

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования /Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева, Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина [и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А. Н. Неверова и Т. И. Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

Нормативно-правовые источники:

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.2017) "О защите прав потребителей" "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

Дополнительные источники:

1. Мазилкина, Е. И. Организация работы магазина [Текст]: — Москва: Издательская торговая корпорация «Дашков и К°»; Саратов: ООО «Бизнес Волга», 2008. — 224 с.
2. Драчева, Е.Л. Менеджмент [Текст]: Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ Е.Л. Драчева, Л.И. Юликов. — Москва: Издательский центр «Академия», 2002. — 288 с

Интернет-ресурсы:

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О. А. Домброва. - Электрон. дан. и прогр. – Москва: Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон. опт. диск (DVD-ROM). – Систем. требования : ПК от Intel Core 2 Duo или AMD Athlon X2 и выше; Windows XP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. - Загл. с экрана.

4 Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

Оценка результатов освоения дисциплины осуществляется в процессе проведения текущего контроля и промежуточной аттестации при выполнении практических работ, кроссвордов, тестирования, устного/письменного опроса, выполнения обучающимися внеаудиторных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Освоенные умения:	
устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим	- Выполнение практического задания; - Устный опрос;

признакам	- Анализ результатов наблюдения за деятельностью учащихся обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	- Выполнение практического задания; - Выполнение работ на учебной и производственной практике
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	- Выполнение работ на учебной и производственной практике
Освоенные знания:	
услуги розничной торговли, их классификация и качество	- Тестирование; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
виды розничной торговой сети, их характеристика	- Тестирование; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
типизацию и специализацию розничной торговой сети	- Тестирование; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
особенности технологических планировок организаций торговли	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
основы товароснабжения в торговле	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
правила торгового обслуживания и торговли товарами	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
требования к обслуживающему персоналу	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы.
нормативная документация по защите прав потребителей	- Тестирование; - Выполнение практического задания; - Выполнение внеаудиторной

самостоятельной работы.

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии – наличие положительных отзывов от мастера производственного обучения.	- <i>наблюдение в процессе обучения</i> - <i>характеристика с учебной и производственной практики</i> - <i>экспертное наблюдение и оценка в ходе выставок технического творчества, олимпиад</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	- правильная организация собственной профессиональной деятельности, - постановка целей и выбор методов ее достижения, - определение эффективности и качества решения профессиональных задач - демонстрация правильной последовательности во время выполнения практических занятий.	- <i>выполнение практических заданий в рамках текущего и промежуточного контроля</i>
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. - работа с различными прикладными программами.	- <i>создание презентаций</i>
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	Проверяет качество, комплектность, количественные характеристики товара.	- <i>выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля</i> - <i>устный опрос</i>
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом	Соблюдает технологию хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	- <i>выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля</i> - <i>устный опрос</i>

оборудовании.		
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Соблюдает технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	- выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля -устный опрос
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	Соблюдает правила торгового обслуживания и торговли товарами; требования к обслуживающему персоналу.	- выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля -устный опрос
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	Демонстрирует навыки проверки платежеспособности денежных купюр.	- выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля -устный опрос
ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	Демонстрирует основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; основы товароснабжения в торговле.	- выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля -устный опрос
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.	Демонстрирует навыки оформления нормативной документации.	- выполнение заданий в рамках текущего и промежуточного контроля -устный опрос

Полный комплект заданий и иных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине приводится в фонде оценочных средств.