МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ачитский филиал ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.04. Организация и технология розничной торговли**

***Профессия: 38.01.02. Продавец, контролёр-кассир***

***3курс, группа 35-ПР***

Форма обучения: очная

2023 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.03  **«**Организация и технология розничной торговли» составлена с учетом требований:

-федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02. «Продавец, контролер-кассир», утверждённого Приказом Министерства образования и науки РФ от 02.08.2013 г.№ 709 (базовая подготовка);

- рабочей программы воспитания УГС 38.00.00 Экономика и управление по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

**Разработчик:**

Сбруйкина Нина Васильевна, преподаватель Ачитского филиала ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | стр.  4 |
|  |  |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 8 |
|  |  |
| 3.  УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ  4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ. | 18  25 |
|  |  |

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины ОП.04. Организация и технология розничной торговли является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02. «Продавец, контролер-кассир».

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** общепрофессиональный учебный цикл

**1.3. Цели и задачи дисциплины .**

**знать:**

          услуги розничной торговли, их классификацию и качество;

          виды розничной торговой сети и их характеристику;

          типизацию и специализацию розничной торговой сети;

          особенности технологических планировок организаций торговли;

          основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

          основы товароснабжения в торговле;

          основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;

          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.

**уметь:**

- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;

- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности

1**.4 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Профессиональные и общие компетенции

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата обучения** |
| ПК 3.1. | Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров. |
| ПК 3.2. | Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. |
| ПК 3.3. | Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. |
| ПК 3.4. | Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. |
| ПК 3.5. | Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. |
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии «Продавец непродовольственных товаров», проявлять к ней устойчивый интерес; |
| ОК 2. | Организовывать собственную деятельность , исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. |
| ОК 3. | Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. |
| ОК 4. | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. |
| ОК 5. | Использовать информационно – коммуникативные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6. | Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. |
| ОК 7 | Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. |

Личностные результаты реализации программы воспитания.

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата обучения** |
| ЛР 13 | Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий |
| ЛР 14 | Приобретение обучающимся навыка оценки информации в цифровой среде, ее достоверность, способности строить логические умозаключения на основании поступающей информации и данных. |
| ЛР 15 | Приобретение обучающимися социально значимых знаний о нормах и традициях поведения человека как гражданина и патриота своего Отечества. |
| ЛР 16 | Приобретение обучающимися социально значимых знаний о правилах ведения экологического образа жизни о нормах и традициях трудовой деятельности человека о нормах и традициях поведения человека в многонациональном, многокультурном обществе |
| ЛР 17 | Ценностное отношение обучающихся к своему Отечеству, к своей малой и большой Родине, уважительного отношения к ее истории и ответственного отношения к ее современности. |
| ЛР 18 | Ценностное отношение обучающихся к людям иной национальности, веры, культуры; уважительного отношения к их взглядам. |
| ЛР 19 | Уважительное отношения обучающихся к результатам собственного и чужого труда. |
| ЛР 20 | Ценностное отношение обучающихся к своему здоровью и здоровью окружающих, ЗОЖ и здоровой окружающей среде |

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | Количество часов |
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | 105 |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** | 70 |
| в том числе: |  |
| теоретических занятий |  |
| практические занятия | 20 |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | 35 |
| Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета | |

**2.2. Тематический план учебной дисциплины ОП. 04. Организация и технология розничной торговли**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ занятия** | **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся** | **Объем часов** | Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы |
| 1. | 2. | 3. | 4. | 5. |
| **Раздел 1. Организация розничной торговли** | | | | |
| 1. | Розничная торговля. | Розничная торговля. Органы управления и контроля в торговле. Понятие и  функции розничной торговой сети | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 2. | Органы управления в торговле | Самостоятельная работа: составить таблицу | 1 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 3. | Торгово-технологический процесс в торговле | Этапы торгово-технологического процесса в торговле. Понятие сущности и социальной значимости профессии продавца, контролера-кассира | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 4. | Розничная торговая сеть | Понятие и сущность розничной торговой сети. Виды розничной торговой сети. |  | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 5. | Специализация и типизация розничной торговой сети. | Специализация розничных торговых предприятий. Типизация розничных торговых предприятий. Размещение розничных торговых предприятий. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 6. | Виды и типы организаций торговли | Самостоятельная работа: Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам. Интерактивное задание. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 7. | Классификация торговых зданий и сооружений | Виды и классификация торговых зданий и сооружений Устройство и планировка торгового зала магазина. Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 8. | Устройство и планировка торгового зала магазина. | Материально-техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 9. | Виды розничной торговой сети. | Самостоятельная работа: Оформление презентации «Виды розничной торговой сети». | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 10. | Виды торгово-технологического оборудования | Классификация и виды торгового оборудования на предприятиях торговли. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 11. | Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. | Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Формирование товарного ассортимента в странах с развитой рыночной экономикой | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 12. | Виды запасов товара.. | Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| **Раздел 2. Маркетинг и менеджмент в торговле.** | | | | |
| 13. | Маркетинговая деятельность в торговле. | Сущность*,* содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 14. | Конкурентоспособность товара | Самостоятельная работа: Определение критерия конкурентоспособности товара. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 15. | Упаковка и дизайн товаров | Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 16. | Менеджмент в торговле. | Понятие менеджмента, основные принципы и функции. Роль информации в торговле. Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 17. | Функции менеджмента | Самостоятельная работа: Составить схему | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 18. | Реклама в торговле | Реклама в торговле: понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 19. | Покупательский спрос | Виды покупательского спроса и методы его изучения. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 20. | Реклама товара | Самостоятельная работа: сделать рекламный ролик о товаре дня. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| **Раздел 3.Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые предприятия** | | | | |
| 21. | Технология снабжения | Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия. Организация закупки товаров. Требования стандартов к транспортированию товаров и погрузочно-разгрузочным работам | 222232222233222222222222 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 22. | Технологическая цепь товародвижения | Самостоятельная работа: составить технологическую цепь товародвижения на примере магазина | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 23. | Технология товародвижения | Технология товародвижения. Технологический процесс товародвижения. Каналы сбыта. Качество товародвижения. Технология товароснабжения розничной торговой сети. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20.. |
| 24. | Правила транспортировки товаров | Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 25. | Особенности снабжения | Самостоятельная работа: составить таблицу «Особенности снабжения предприятий оптовой и розничной торговли» | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 26. | Товарные запасы. | Товарооборачиваемость. Норматив товарных запасов. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 27. | Организация завоза товаров | Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Организация закупки товаров. Внутренний и внешний экспорт. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 28. | Заявка на завоз товара | Самостоятельная работа: составить заявку на завоз товаров. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 29. | Технология приемки товаров | Организация приемки товаров в магазине. Приемка товаров по количеству в закрытой, открытой таре, без тары. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 30. | Документооборот при приемке товаров | Перечень документов, необходимых при приемке товара в магазин. Документооборот. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 31. | Приемка товаров по качеству. | Приемка товаров по качеству. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве. Организация приемки товаров в магазине по количеству и качеству. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 32. | Акт о приемке товара | Самостоятельная работа: оформить акт о расхождении по качеству и количеству | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 33. | Технология хранения товаров. | Технология хранения товаров. Требования стандартов и технических условий к хранению товаров. Сроки и режимы хранения. Требования к хранению отдельных видов товаров. Способы укладки товаров на хранение. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 34. | Требования к хранению отдельных видов товаров. | Самостоятельная работа: заполнить таблицу | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 35. | Технология подготовки товаров к продаже | Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине Естественная убыль, ее нормы. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 36. | Товарные потери в магазине | Самостоятельная работа: подготовить сообщение «Использование скидок - уменьшение потерь магазина» | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 37. | Технология размещения и выкладки товаров. | Технология размещения товаров в торговом зале. Выкладка товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров. Особенности мерчендайзинговой выкладки продовольственных товаров. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 38. | Права потребителей | Самостоятельная работа: составить претензию на недоброкачественный товар. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| **Раздел 4. Тата и тарные операции** | | | | |
| 39. | Тара и упаковка. Тарооборот. | Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 40. | Классификация и характеристика основных видов тары. | Классификация. Виды тары. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 41. | Классификация тары | Самостоятельная работа: составить схему | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 42. | Унификация, стандартизация и качество тары. | Организация тарного хозяйства в торговле. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| **Раздел 5. Технология продажи товаров** | | | | |
| 43. | Организация продажи товаров. | Торговое обслуживание: система, процесс, условия, формы. Методы продажи товаров. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 44. | Методы продажи товаров. | Методы продажи. Организация расчетов с покупателями. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 45. | Торговые ситуации | Самостоятельная работа: решить торговую ситуацию. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20.. |
| 46. | Торговое обслуживание | Основные правила работы предприятий розничной торговли Технология розничной торговли. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 47. | Правила продажи | Правила продажи отдельных видов товаров. Правила особых видов торговли Дополнительные формы обслуживания покупателей. Методы стимулирования продажи товаров. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 48. | Дополнительные формы обслуживания покупателей. | Самостоятельная работа: составить кластер | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 49. | Закон РФ «О защите прав потребителей». | Применение в торговле ФЗ РФ «О защите прав потребителей» | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 50. | Методы стимулирования продажи товаров | Самостоятельная работа: составить глоссарий | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 51 | Культура и качество торгового обслуживания | Соблюдение правил обслуживания покупателей в магазине. Значение культуры торгового обслуживания. Психология розничных продаж. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 52. | Психология розничных продаж | Самостоятельная работа: выполнить творческое задание. | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| 53. | Дифференцированный зачёт | Тестовая работа | 2 | ОК1,ОК2,ОК3,ОК4,  ОК5,ОК6,ОК7,ПК3.5,  ПК3.1,ПК3.2,ПК3.3,  ПК3.4,ЛР13,ЛР14,ЛР15,ЛР16,ЛР17,ЛР18,ЛР19,ЛР20. |
| ВСЕГО ЧАСОВ | | | 105 |  |
| АУДИТОРНЫХ | | | 70 |  |
| САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ | | | 35 |  |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1. Материально-техническое обеспечение обучения**

Для реализации программы учебной дисциплины имеется учебный кабинет.

Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;

-рабочее место преподавателя;

-комплект учебно-методической документации;

-наглядные пособия: плакаты, раздаточный материал;

-видеотека по курсу.

Технические средства обучения:

-компьютер, мультимедийный проектор.

**3.2 Информационное обеспечение обучения.**

**Основные источники:**

1. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова.- М.: Издательский центр «Академия», 2013.-256 с.
2. Иванов Г.Г. Организация торговли, 1-е издание, учебник - М.: ИЦ Академия, 2018, http://book.ru/- электронная библиотека.
3. 2. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг (СПО). Учебник — Москва: КноРус, 2019. — 252 с. http://book.ru/- электронная библиотека.
4. 3. Белова Т.А., Данилин В.Н. Технология и организация производства продукции и услуг. Учебно пособие, КноРус, 2016, http://book.ru/ - электронная библиотека
5. 4. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами. Учебное пособие для СПО - М.: ИЦ Академия, 2015

**Дополнительные источники:**

1. Иванов Г.Г. Организация торговли, 1-е издание, учебник - М.: ИЦ Академия, 2014

2. Отскочная З.В. Организация и технология торговли. Учебное пособие для СПО. – М.: ИЦ Академия, 2014

3. Неверова А.Н. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. Учебник для НПО по специальности "Продавец, контролер-кассир". - М.: Академия, 2015

4. Новикова А.М., Голубкина Т.С., Никифорова, Н.С. Прокофьева С.А..Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: Учеб. для нач. проф. образования / - М.: ИРПО; Издательский центр «Академия», 2009.

5. Закон «О защите прав потребителей»

**Электронные ресурсы:**

1. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=421959

2. Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2017- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>

3. Правила торговли/Сафонов М. Н., 12-е изд. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=529418

4. Федеральный закон: Выпуск 2(536). О защите прав потребителей. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012- Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=349930

**Интернет-ресурсы:** http://revolution.allbest.ru/marketing/00145496\_0.html <http://www.biblioclub.ru/book/83582>

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УД**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ПК3.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | -правильное составление товарного отчёта  -приёмка товаров по количеству в соответствии с требованиями по приёмке непродовольственной продукции  соблюдение правил подготовки к инвентаризации  -соблюдение правил проведения инвентаризации  - расчёт товарных потерь непродовольственных продуктов | Решение практических задач.  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках |
| ПК 3.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары | - определение качества непродовольственных товаров, их комплектности  - оформление сопроводительных документов на поступивший товар  - обоснование товароведной характеристики непродовольственных товаров  - грамотное ведение отчетной документации  - точность проверки правильности цен по сопроводительным документам  - точное определение качества упаковки | Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках.  Тестовые работы |
| ПК 3.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | подготовка товара к продаже  - выкладка непродовольственных товаров на торгово-технологическом оборудовании  - размещение товара в торговом зале  - точность и грамотность  оформления ценников | Творческие работы  Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках |
| ПК 3.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. | обслуживание и расчет покупателей  - четкость работы с денежными знаками  - консультирование покупателей  - оказывание покупателям различного рода дополнительных услуг  - распознавание манипуляционных и предупредительных символов на упаковке  - знание правил техники безопасности и охраны труда на рабочем месте | Творческие работы  Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках.  Решение тестовых заданий |
| ПК 3.5.  Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. | демонстрация работы оборудования и правильной его эксплуатации  - контроль за работой оборудования  - знание правил техники безопасности при работе на торгово-технологическом оборудовании | Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках.  Тестовые работы  Контрольные работы |

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные общие компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; | - Наличие положительных характеристик с производственной практики.  - Результативность участия в конкурсах профессионального мастерства.  -Систематическое выполнение самостоятельной работы при изучении профессионального модуля. | Психологическое анкетирование,  наблюдение, собеседование,  ролевые игры. |
| ОК2.Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | - Рациональное распределение времени на этапах выполнения практических заданий в период учебной и производственной практик.  -Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач | Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках. |
| ОК3.Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работ | -Анализ рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами.  - Аргументированность выбора принятого решения на этапах выполнения практического задания | Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках. |
| *ОК4*.Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | -Эффективность поиска дополнительных информационных ресурсов, необходимых для подготовки к практическим работам, выполнения самостоятельной работы.  -Обеспечение актуальности, достоверности и полноты найденной для работы информации | Создание презентаций, анализ текста по данной теме, работа с таблицами и схемами. |
| *ОК5.*Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | -Работа с различными прикладными программами (MSWord, MSExcel, MSPowerPoint) и электронными носителями информации.  -Использование интернет-ресурсов при выполнении самостоятельной работы | Выполнение интерактивных заданий, интеллект-карт, карт знаний, схем. |
| *ОК6.*Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями | - Применение способов бесконфликтного общения в коллективе.  -Наличие положительных отзывов от мастера производственного обучения (наставника) об уровне развития коммуникационных навыков работы | Наблюдение за организацией коллективной деятельности, общением с коллегами, руководством, потребителями |
| *ОК 7*. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. | Выполнение профессиональных задач в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. | Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках. |

МИНИСТЕРСТВО ОБРОЗОВАНИЯ И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ

СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ачитский филиал ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.04. Организация и технология розничной торговли**

***Профессия: 38.01.02. Продавец, контролёр-кассир***

***3курс, группа 35-ПР***

Форма обучения: очная

2023г.

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1. Паспорт комплекта контрольно - оценочных средств** | |  | 23 |
|  | 1.1 Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины |  | 23 |
|  | 1.2 Формы промежуточной аттестации |  | 25 |
|  | 1.3 Описание процедуры промежуточной аттестации  1.4.Критерии оценивания тестового задания |  | 25  26 |
| **2. Комплект «Промежуточная аттестация»** | |  | 26 |
|  | 2.1.Тестовое задание |  | 26 |
|  |  |  |  |

**1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

1.1 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УД

|  |  |
| --- | --- |
| **Иметь практический опыт** | В продаже непродовольственных товаров |
| **Уметь** | - устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;  - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;  - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности. |
| **Знать** |           услуги розничной торговли, их классификацию и качество;            виды розничной торговой сети и их характеристику;            типизацию и специализацию розничной торговой сети;            особенности технологических планировок организаций торговли;            основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;            основы товароснабжения в торговле;            основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;            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. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ПК3.4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей | -правильное составление товарного отчёта  -приёмка товаров по количеству в соответствии с требованиями по приёмке непродовольственных товаров  -соблюдение правил подготовки к инвентаризации  -соблюдение правил проведения инвентаризации  - расчёт товарных потерь непродовольственных товаров | Решение практических задач.  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках |
| ПК3 .1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары | - определение качества непродовольственных товаров, их комплектности  - оформление сопроводительных документов на поступивший товар  - обоснование товароведной характеристики непродовольственных товаров  - грамотное ведение отчетной документации  - точность проверки правильности цен по сопроводительным документам  - точное определение качества упаковки | Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках.  Тестовые работы |
| ПК 3.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании. | подготовка товара к продаже  - выкладка непродовольственных товаров на торгово-технологическом оборудовании  - размещение товара в торговом зале  - точность и грамотность  оформления ценников | Творческие работы  Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках |
| ПК 3.3. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации. | обслуживание и расчет покупателей  - четкость работы с денежными знаками  - консультирование покупателей  - оказывание покупателям различного рода дополнительных услуг  - распознавание манипуляционных и предупредительных символов на упаковке  - знание правил техники безопасности и охраны труда на рабочем месте | Творческие работы  Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках.  Решение тестовых заданий |
| ПК 3.5.  Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования. | демонстрация работы оборудования и правильной его эксплуатации  - контроль за работой оборудования  - знание правил техники безопасности при работе на торгово-технологическом оборудовании | Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках.  Тестовые работы  Контрольные работы |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты**  **(освоенные общие компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; | - Наличие положительных характеристик с производственной практики.  - Результативность участия в конкурсах профессионального мастерства.  -Систематическое выполнение самостоятельной работы при изучении профессионального модуля. | Психологическое анкетирование,  наблюдение, собеседование,  ролевые игры. |
| ОК2.Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | - Рациональное распределение времени на этапах выполнения практических заданий в период учебной и производственной практик.  -Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач | Решение практических задач*.*  Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках. |
| ОК3.Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работ | -Анализ рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами.  - Аргументированность выбора принятого решения на этапах выполнения практического задания | Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках. |
| *ОК4*.Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | -Эффективность поиска дополнительных информационных ресурсов, необходимых для подготовки к практическим работам, выполнения самостоятельной работы.  -Обеспечение актуальности, достоверности и полноты найденной для работы информации | Создание презентаций, анализ текста по данной теме, работа с таблицами и схемами. |
| *ОК5.*Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | -Работа с различными прикладными программами (MSWord, MSExcel, MSPowerPoint) и электронными носителями информации.  -Использование интернет-ресурсов при выполнении самостоятельной работы | Выполнение интерактивных заданий, интеллект-карт, карт знаний, схем. |
| *ОК6.*Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями | - Применение способов бесконфликтного общения в коллективе.  -Наличие положительных отзывов от мастера производственного обучения (наставника) об уровне развития коммуникационных навыков работы | Наблюдение за организацией коллективной деятельности, общением с коллегами, руководством, потребителями |
| *ОК 7*. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. | Выполнение профессиональных задач в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров. | Наблюдение за организацией деятельности в стандартной ситуации на учебной и производственной практиках. |

**1.2. ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Оценка освоения УД предусматривает использование пятибалльной системы оценки.

Таблица 2. Запланированные формы промежуточной аттестации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ семестра** | **Формы промежуточной аттестации** | **Форма проведения** |
| 6 | Дифференцированный зачёт | Тестирование |

## 1.3.ОПИСАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ЗАЧЁТА

Форма проведения зачёта – тестирование.

Зачётная работа состоит из 40 вопросов.

Условием положительной аттестации является усвоение знаний и освоение умений в соответствии с критериями:

**1.4.КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ТЕСТОВОГО ЗАДАНИЯ**

Каждое задание, правильно выполненное в итоговом тесте оценивается в 1 балл.

* тест считается пройденным на "отлично", если правильно выполнено 40 - 35 заданий;
* тест считается пройденным на "хорошо", если правильно выполнено 34 - 33 заданий;
* тест считается пройденным на "удовлетворительно", если правильно выполнено 32 - 20 заданий;
* тест считается не пройденным, если правильных ответов менее или равно 19 заданий.

**Время выполнения:** 80 минут.

**Условия выполнения заданий**

Помещение: учебная аудитория.

Необходимые материалы: ручка, карандаш.

**2. Комплект «Промежуточная аттестация»**

**2.1 Итоговый тест по учебной дисциплине**

**Организация и технология розничной торговли**

1. **На процесс товародвижения влияют следующие факторы:**

А) Производственные и транспортные.

Б) Степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров.

В) Социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения.

Г) Все вышеназванные факторы.

**2. Транзитная форма товародвижения подразумевает поступление в розничную торговую сеть товаров:**

А) От предприятий промышленности (прямой канал).

Б) Со склада оптового предприятия.

В) От производственных предприятий или через одно складское звено оптового предприятия.

Г) Прошедших через одно или несколько оптовых звеньев.

**3. Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:**

А) Дилер, дистрибьютор.

Б) Дилер, консигнатор.

В) Дистрибьютор, агент, брокер.

Г) Комиссионер, агент, брокер.

**4. Под оптовой торговлей понимается:**

А) Продажа товаров для личного потребления или домашнего использования.

Б) Деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам.

В) Продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам.

Г) Продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

**5. Перечислить оптовые структуры, имеющие место на Российском рынке.**

А) Организаторы оптового оборота, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота.

Б) Предприятия оптовой торговли, осуществляющие полный комплект закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности к оптовому звену.

В) Оптовые посреднические структуры, не использующие в своей деятельности, как правило, перехода к ним права собственности на товар.

Г) Все вышеперечисленные.

**6.Классификации оптовых предприятий по товарной специализации:**

А)Универсальные, специализированные.

Б) Выходные, торгово-закупочные, торговые.

В) Федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские.

Г) Государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.

**7. Обязанности получателя при обнаружении в ходе приемки несоответствия качества продукции требованиям нормативно-технической документации:**

А) Составить акт за подписями лиц, производивших приемку продукции, вызвать представителя отправителя.

Б) Приостановить дальнейшую приемку, обеспечить сохранность продукции, принять меры к предотвращению ее смешения с другой однородной продукцией, вызвать представителя отправителя.

В) Вызвать представителя отправителя, подать заявление в органы внутренних дел для проведения расследования.

Г) Приостановить приемку продукции, в которой обнаружены несоответствия, составить акт, вызвать представителя отправителя, продолжить приемку остальной части продукции.

**8. Под упаковкой следует понимать:**

А) Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции.

Б) Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды.

В) Средство или комплекс средств, обеспечивающих процесс обращения.

Г) Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды, загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения.

**9. Основные функции тары и упаковки:**

А) Хранение и защита товаров, информативность и эстетичность.

Б) Создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ.

В) Средство для выкладки и размещения в торговом зале.

Г) Все вышеперечисленные функции

**10. Товароснабжение – это:**

А) Процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до предприятий оптовой торговли.

Б) Система мероприятий, представляющая сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли.

В) Деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением товаров от мест происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и выгодой для себя.

Г) Сложный комплекс оперативно-торговой (коммерческой) и технологической деятельности розничных и оптовых предприятий.

**11. Маршруты централизованной доставки:**

А) Кольцевые.

Б) Маятниковые.

В) Линейные.

Г) Кольцевые и линейные.

**12. Централизованная доставка товаров в розничную сеть предусматривает:**

А) Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами райпо.

Б)Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами поставщика.

В) Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами самих розничных предприятий.

Г) Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами транспортного предприятия облпотребсоюза.

**13. На какие площади или зоны делится торговый зал:**

А) Установочную, площадь зоны расчетного узла.

Б) Установочную, проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.

В) Проходов для покупателей, рабочих мест продавцов.

Г) Проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.

**14. Торговое помещение магазина – это:**

А) Часть помещения магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг.

Б) Специально оборудованная часть помещения магазина, предназначенная для приема, хранения и подготовки товара к продаже.

В) Часть помещения магазина, предназначенная для размещения технических служб и/или выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест, технологического и механического оборудования.

Г) Площадь торговых помещений магазина.

**15. Что служит основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия?**

а) Доставка товара  
б) Заявки  
в) Продажа  
г) Предложение

**16. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества:**

А) Безвозмездное устранение недостатков.

Б) Соразмерное уменьшение покупной цены.

В) Замена на товар аналогичной или другой марки, расторжение договора и возврат денег.

Г) Все вышеперечисленные права.

**17. Гарантийный срок товара и срок службы для сезонных товаров исчисляется:**

А) С даты производства сезонного товара.

Б) Согласно договора купли-продажи.

В) С момента покупки сезонного товара.

Г) С момента наступления соответствующего сезона.

**18. Сроки для замены товара ненадлежащего качества со дня предъявления такого требования:**

А) Замена производится в 7-дневный срок со дня предъявления требований потребителя.

Б) В 20-дневный срок, если требуется дополнительная проверка качества.

В) В течение месяца, если товар для обмена отсутствует или по договору с покупателем.

Г) Все вышеперечисленные сроки

**19. Срок годности выполняет следующие функции:**

А) Выполняет роль гарантийного срока, аналогичен ему.

Б) Устанавливает возможность предъявления претензий в течение срока годности.

В) Устанавливает срок использования товара.

Г) Запрещает продажу товара при истечении срока годности.

**20. С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары?**

А) Со дня продажи товара.

Б) Со дня изготовления товара.

В) В соответствии с договором между продавцом и покупателем.

Г) Либо со дня продажи, если иное не предусмотрено договором, либо со дня изготовления товара, если день передачи установить невозможно.

**21. Розничная торговля – это:**

А)Процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров.

Б) Вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

В) Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.

Г) Вид предпринимательской деятельности, связанной с куплей продажей и оказанием услуг покупателям.

|  |
| --- |
| **22. Существуют следующие формы товародвижения:** |
| А) Транзитные и централизованные.  Б) Складские и децентрализованные.  В) Централизованные и децентрализованные.  Г) Транзитные и складские. |
| **23. Назовите типы посредников в каналах распределения, действующих от своего имени и за свой счет.** |
| А) Дилеры.  Б) Комиссионеры, консигнаторы.  В) Дистрибьюторы.  Г) Агенты, брокеры |
| **24. Концептуальные основы формирования инфраструктуры оптовой торговли предусматривают наличие следующих основных типов оптовых организаций:** |
| А)Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия местного (районного) значения.  Б) Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия регионального масштаба.  В) Оптовые предприятия регионального масштаба.  Г) Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия регионального масштаба, оптовые предприятия местного (районного) значения. |
| **25. Назовите известные Вам признаки классификации товарных складов.** |
| А) По месторасположению в процессе товародвижения, по характеру выполняемых функций, по ассортименту хранимых товаров, по режимам хранения.  Б) По степени механизации технологических процессов, по особенностям технического устройства.  В) По этажности, наличию транспортных путей, организационным формам управления.  Г) Все вышеперечисленное. |
| **26. По характеру выполняемых функций склады делятся на:** |
| А)Универсальные,специализированные, смешанные.  Б)Автоматизированные,скомплексной механизацией, с применением средств механизации.  В)Подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения.  Г) Общетоварные и специальные. |
| **27. Товароснабжение розничных торговых предприятий основывается на принципах:** |
| А) Планомерности, ритмичности, оперативности.  Б) Экономичности, централизации.  В) Ритмичности, технологичности.  Г) Планомерности, ритмичности, оперативности, экономичности, централизации, технологичности. |
| **28. Методы доставки товаров в магазины и другие пункты:** |
| А) Линейные и кольцевые.  Б) Централизованные и децентрализованные.  В) Линейные и централизованные.  Г) Децентрализованные и маятниковые.   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **29. Каким требованиям должны отвечать здания и сооружения, в которых размещают магазины:** | | | | | | А)Архитектурно-строительным, эксплуатационным.  Б) Технологическим, экономическим, санитарно-гигиеническим, эксплуатационным.  В) Технологическим, архитектурно-строительным, санитарно-гигиеническим, эстетическим.  Г) Технологическим, архитектурно-строительным, экономическим, санитарно-гигиеническим. | | | **30. Экспозиционная площадь магазина – это:** | | | А) Суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемого для показа и демонстрации товара в торговом зале.  Б) Часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки, демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей.  В) Площадь торговых помещений магазина.  Г) Часть помещения магазина для размещения вспомогательных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса. | | | | | **31. Условия обмена непродовольственных товаров надлежащего качества на аналогичный товар.** | | | | | | А) Если товар куплен в данном магазине и это подтверждается товарным или кассовым чеком.  Б) Если товар не был в употреблении, сохранен его товарный вид, потребительские свойства, фабричные ярлыки.  В) В течение 14 дней, не считая дня покупки.  Г) Все вышеперечисленные условия. | | | | |   **32. Основным документом при перевозке товаров автомобильным транспортом является:**  А) Железнодорожная транспортная накладная.  Б) Товарно-транспортная накладная.  В) Коносамент.  Г) Счёт-фактура.  **33. Определите технологические функции предприятий оптовой торговли:**  А) Приёмка товаров по количеству и качеству; хранение товаров.  Б) Подготовка товаров к продаже; размещение и выкладка товаров.  В) Продажа товаров.  Г) Все вышеуказанные.  **34. Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания населения, – это:**  А) Типизация.  Б) Специализация.  В) Унификация.  Г) Сертификация.  **35. Услуга торговли – это:**  А) Деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара и/или услуги.  Б) Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.  В) Любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой.  **36. К методам продажи товаров относят:**  А) Самообслуживание; через торговые автоматы.  Б) Через прилавок обслуживания.  В) По образцам; с открытой выкладкой.  Г) Все вышеуказанные.  **37. Определите технологические функции предприятий розничной торговли:**  А) Приёмка товаров по количеству и качеству; хранение товаров.  Б) Подготовка товаров к продаже; внутримагазинное перемещение, размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании в торговом зале.  В) Выполнение расчётов с покупателями.  Г) Все вышеуказанные.  **38. Методы стимулирования продажи товаров, применяемые в магазине – это:**  А) Продажа товаров со скидкой; продажа товаров по сниженным ценам.  Б) Сэмплинг.  В) Дегустация товаров.  Г) Все вышеуказанные.  **39. Магазин – это:**  А) Оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас.  Б) Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.  В) Стационарный торговый объект, предназначенный для продажи товаров и оказания услуг покупателям, в составе которого имеется торговый зал или торговые залы, подсобные, административно-бытовые помещения и складские помещения.  Г) Распределение товаров на площади торгового зала в соответствии с планом помещения.  40.**Как переводится с древнегреческого слово –** технология? а) организация торговли б) Производственный процесс в) Наука технического прогресса г) Искусство ,ремесло , мастерство, умение |