**Министерство образования Ульяновской области**

**областное государственное образовательное учреждение**

**среднего профессионального образования**

**технологический техникум в селе Большое Нагаткино**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММа**

**МДК 04.01.Технология розничной торговли**

по специальности

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**

базовой подготовки

среднее профессиональное образование по программе

подготовки специалистов среднего звена

с.Большое Нагаткино

2014 г.

Рабочая программа по **МДК 04.01.Технология розничной торговли**

разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования: **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**базовой подготовки

|  |  |
| --- | --- |
| РЕКОМЕНДОВАНА на заседании  ЦМК по дисциплинам технологического  профиля и сферы обслуживания  Председатель ЦМК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Нуйкина В.С.  Протокол заседания ЦМК  №\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г. | УТВЕРЖДАЮ  Заместитель директора по учебной работе  ОГБОУ СПО техникума технологии и сервиса в с. Большое Нагаткино  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Мынина О.Ю.  «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_г. |

**Автор-разработчик:**

Някина Л.И.- мастер производственного обученияОГБОУ СПО техникума технологии и сервиса в селе Большое Нагаткино.

Рецензент: Зам.директора по НМР- Саланова Н.В.

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
|  | стр. |
| **ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ междисциплинарного курса** | 4 |
| **СТРУКТУРА и содержание междисциплинарного курса** |  |
| **условия реализации программы междисциплинарного курса** |  |
| **Контроль и оценка результатов Освоения междисциплинарного курса** |  |

**паспорт рабочей прогрАММЫ**

**по МДК 04.01.Технология розничной торговли**по специальности

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**

среднее профессиональное образование по программе подготовки специалистов среднего звена

**1.1 Область применения программы**

Программа является частью составляющей среднего профессионального образования, разработанные в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Программа междисциплинарного курса **МДК 04.01 Технология розничной торговли** предназначена для среднего профессионального образования.

**1.2. Цели и задачи междисциплинарного курса –** требования к результатам освоения **МДК 04.01 Технология розничной торговли**:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения междисциплинарного курса должен:

**иметь практический опыт:**

1. приёмки товаров по количеству и качеству;

2. идентификации товаров по ассортиментной принадлежности;

3. оценка качества товаров;

4. эксплуатации контрольно-кассовой техники; соблюдение правил техники безопасности при работе;

5. расчёта с покупателями;

6. распознавание государственных денежных знаков;

7. оформления книги кассира- операциониста, отчётных кассовых документов;

8.проверки условий и сроков хранения товаров, правильности оформления товаросопроводительных документов;

9. соблюдения санитарно- эпидемиологических требований к торговым организациям.

**УМЕТЬ:**

1.соблюдать установленный порядок приемки товаров по количеству и качеству;

2.работать на контрольно- кассовой технике разных типов, сканировать штрих-коды товаров;

3. оформлять кассовые документы, учитывать денежные документы;

4. определять подлинность денежных купюр;

5. распознавать товары по групповым, видовым и марочным идентификационным признакам;

6.оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты;

7.контролировать температурe, влажность и санитарно- гигиенические режимы, а также сроки хранения;

8.оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;

9.обследовать торговое предприятие для выявления соблюдения санитарно- эпидемиологических требований к торговым организациям;

**ЗНАТЬ:**

1.порядок проведения приёмки товаров по количеству и качеству;

2. правила эксплуатации контрольно- кассовой техники и техники безопасности при работе на ней;

3. правила расчётов и обслуживания покупателей;

4.порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, оформление и ведения кассовых документов;

5. признаки подлинности и платежеспособности государственных денежных знаков;

6.идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;

7. условия и сроки хранения и транспортирования товаров;

8. товаросопроводительные документы и правила их оформления;

9.основы санитарии и гигиены, санитарно- эпидемиологические требования к торговым организациям.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение**

*МДК 04.01 Технология розничной торговли:*

максимальной учебной нагрузки обучающегося- 222часа, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 148 часа;

практических занятий -74 часа;

самостоятельной работы обучающегося-74часа.

**2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | ***Объем часов*** |
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | ***222*** |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка** | ***148*** |
| **Практические занятия** | ***74*** |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | ***74*** |
| в том числе: |  |
| - подготовка творческих работ (сообщений, рефератов, докладов, оформление схем, таблиц) | 74 |
| Итоговая аттестация в форме **дифференцированного зачета** | |

# **2. результаты освоения ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы**МДК 04.01 Технология розничной торговли**является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата обучения** |
| ПК 1.1 | Принимать товары по количеству и качеству. |
| ПК1.2 | Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. |
| ПК 1.3 | Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества. |
| ПК 1.4 | Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов. |
| ПК 1.5 | Обеспечивать соблюдение санитарно- эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценить качество процессов в соответствии с установленными требованиями. |
| ПК 1.6 | Соблюдать правила эксплуатации контрольно- кассовой техники (ККТ) и выполнять расчётные операции с покупателями. |
| ПК 1.7 | Проверять платежеспособность государственных денежных знаков. |
| ПК 1.8 | Оформлять документы по кассовым операциям. |
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК2 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. |
| ОК 3. | Принимать решение в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. |
| ОК 4 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития |
| ОК5 | Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий. |
| ОК 6. | Разработать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. |
| ОК 7. | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. |
| ОК 8 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. |
| ОК 9. | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности |

**2.2. Тематический план и содержание МДК 04.01. Технология розничной торговли**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, проект | | | | Объём часов | Уровень усвоения |
| 1 | 2 | | | | 3 | 4 |
| **МДК 04.01. Технология розничной торговли.** |  | | | | 148 | 2 |
| **Тема 1.Розничная торговля.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:**классифицировать виды типов и специализации розничной торговли.  **знать**: Термины и определения; сущность, задачи, формы. Органы управления и контроля в торговле. Торгово-технологический процесс. | | | | 18 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1. | | | **Розничная торговля.**  -Сущность и задачи розничной торговли, её функции в условиях рыночной экономики;  -виды и структуры розничной торговли, её организацию, специализация и типизация розничных торговых предприятий;  - их характеристика и отличительные особенности. |
| **Практическое занятие №1**  Экскурсия в розничную торговую сеть. | | | | 2 |  |
| 2. | | | **Органы управления и контроля торговли.**  -Организационно- правовые формы торговых предприятий;  -виды и задачи контроля в торговле. | 2 | 2 |
| 3. | | | **Торгово- технологический процесс**  -современное направления розничной торговой сети;  -принципы размещения розничной торговой сети. | 2 | 2 |
|  | **Практическое занятие №2**  Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений. | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся:**  -Изучить характеристику магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг.  -Ознакомиться с современными типами магазинов в России и за Рубежом.  -Работа с дополнительной литературой. | | | | 4  2  2 |  |
| **Тема2. Розничная торговая сеть.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:**устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;  **знать:** Виды розничной торговой сети и их характеристику:  типизацию и специализацию розничной торговой сети. | | | | 16 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1. | | | **Характеристика розничной торговой сети. Предприятия розничной торговли, их виды.**  Современные направления розничной торговой сети.  Виды и структуру розничной торговли, ее организацию, а также специализацию и типизацию розничных торговых предприятий, их характеристику и отличительные особенности. Принципы размещения розничной торговой сети. |
| 2. | | | **Типы и специализации магазинов.**  Современные направления розничной торговой сети.  Виды и структуру розничной торговли, ее организацию, а также специализацию и типизацию розничных торговых предприятий, их характеристику и отличительные особенности. Принципы размещения розничной торговой сети. | 2 | 2 |
| 3. | | | **Технологические планировки магазинов.**  Классификация торговых зданий и сооружений, требования. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Требования к устройству и планировке торгового зала магазина, виды планировки. | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №3.**  Планировка и устройство магазина « Пятёрочка» | | | | 2 |  |
| 4. | | | **Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.**  Обслуживающий персонал, его соответствия профессиональному назначению.  Содержание труда работников торгового предприятия, режим труда торгово-оперативного персонала. | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №4**  Классификационная характеристика обслуживающего персонала. Решение ситуационных задач. | | | | 2 |  |
|  | **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.**  Формирование товарных отделов и секций.  Стимулирование покупок в магазине. | | | | 4 |  |
| **Тема 3. Маркетинг в торговле**. | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5., ПК 1.3.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:**выбрать из многообразия товаров конкурентоспособные; рекламировать любую группу товаров; пользоваться рекламными средствами с целью изучения покупательского спроса;  **знать:**понятие маркетинга, сущность, содержание и цели маркетинговой деятельности в торговле; критерии конкурентоспособности товара, основные требования к упаковке и дизайну товара, их основные задачи и функции; методы изучения покупательского спроса; понятие, виды, назначение рекламы; требования, предъявляемые к рекламе, особенности рекламирования отдельных групп товаров; законы и постановления, регламентирующие рекламную деятельность; роль маркетинга в процессе продвижения товара. | | | | 24 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1 | | | **Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.**  **Типизация и специализация розничной торговли.**  Концепция маркетинга, цель, комплекс действий, структуру торгового маркетинга. Основные термины и понятия (потребность, товар, посетитель, покупатель, сегментирование потребителей, сегмент, микромир магазина, позиционирование, позиция, жизненный цикл, концепция, бренд, брендинг, конкурентная стратегия, свот-анализ, лояльность и т.п.) промоушн-микс.  Виды и структуру розничной торговли, ее организацию, а также специализацию розничных торговых предприятий, их характеристику и отличительные особенности. Принципы размещения розничной торговой сети. |
| 2 | | | **Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Упаковка и дизайн товаров.**  Основные понятия, термины, характеристику (ассортиментную, качественную, количественную), взаимосвязь их со стоимостью, функции товара (потребительскую, маркетинговую, коммерческую, правовую, финансовую), потребительские свойства товаров (назначение, надежность, эргономические свойства, эстетические, экологические, безопасность). Критерии конкурентоспособности товара. Технологический жизненный цикл товара. Виды и назначения упаковки товара, требования, дизайн. | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №5**  Упаковка и дизайн товаров. Решение ситуационных задач. | | | | 2 |  |
| 3 | | | **Покупательский спрос. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.**  Задачи, виды и методы изучения покупательского спроса. (реализованный, неудовлетворённый, формирующейся). Факторы влияющие на изменение покупательского спроса. Роль маркетинга в процессе продвижения товара.  Промоушн – микс: как привлечь внимание к магазину и стимулировать продажи.  Паблик рилейшнз (связь с общественностью) – создание благоприятного мнения о магазине и товарах.  Стимулирование продаж и т.д. | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №6**  Проведение анкетирование покупателей. | | | | 2 |  |
| 4 | | | **Ассортимент товаров. Понятия и торговом ассортименте. Формирование ассортимента товаров в магазине.**  Определение, классификация ассортимента товаров (промышленный, торговый, простой, сложный, групповой, развернутый, сопутствующий, смешанный, видовой, марочный, рациональный, оптимальный, реальный, прогнозируемый). Основные показатели характеризующие ассортимент (широта, глубина, сбалансированность, устойчивость, новизна, гармоничность и т.п.). Ассортиментная матрица, минимум  Формирование ассортимента магазина и управление им зависит: - от стратегической цели компании; - от особенностей целевой и второстепенных групп покупателей; - от имеющихся в наличии ресурсов. | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №7**  Формирование ассортимента товаров в магазине. | | | | 2 |  |
| 5 | | | **Реклама, виды, формы и задачи, свойства. Требования к рекламе в магазине.**  Определения рекламы, ее виды и формы. Возможности, средства рекламы и требования к рекламе. | 2 | 2 |
|  | **Практическое занятие №8**  Реклама товаров. Решение ситуационных задач. | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.**  -Маркетинговая классификация товаров;  -Реклама и стимулирование сбыта.  Анализ рекламного материала. | | | | 6 |  |
| **Тема 4. Менеджмент в торговле.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:**использовать элементы менеджмента в торговле  **знать:**основные принципы, цели и функции менеджмента. | | | | 4 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1 | | | Понятие менеджмента, содержание (организация труда, выработка оптимальных систем и методов управления, искусство администрирования, техника и психология управления, взаимоотношение в коллективе и т.д.), предметы управления в магазине: ассортимент товаров, товарные запасы, товарные и покупательские потоки, трудовой процесс и качество обслуживания покупателей. Менеджмент на торговом предприятии необходим для достижения устойчивого успеха. Основные положения системы менеджмента. Этика менеджмента. |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.**  Роль информации в торговле- подготовить сообщение. | | | | 2 |  |
| **Тема 5. Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5., ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:** определять наиболее рациональные источники поступления товаров; осуществлять отборку товаров, прием-сдачу товаров при отпуске их со склада, осуществлять приемку грузов от служб транспорта; определять количество и норматив товарных запасов применительно к различным типам торговых предприятий. **знать:**правила и технику укладки и погрузки различных групп товаров с различными свойствами, при транспортировке; требования стандартов к транспортированию товаров и погрузо-разгрузочным работам, правила техники безопасности при укладке и погрузке товаров; товародвижение, понятие, форы, составные элементы; понятие товароснабжения, технологию закупки товаров на оптовых складах, на оптовых ярмарках, на оптовых рынках, в мелкооптовых магазинах, у индивидуальных частных предпринимателей; основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров; понятие товарооборачиваемости, товарных запасов и норматива товарных запасов. | | | | 22 |  |
|  | **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1 | | | **Сущность и значение закупочной работы.**  Закупочная работа. Изучение и прогнозирование покупательского спроса.  Определение потребности в товарах. |
| 2 | | | **Технология закупки товаров.**  Закупка товаров на оптовых складах.  Закупка товаров на оптовых ярмарках.  Закупка товаров на оптовых рынках. | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №9.**  Ознакомление с товаротранспортными документами и документами на перевозку грузов. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие № 10.**  Оформление договора поставки товаров. | | | | 2 |  |
| 3 | | | **Технология товароснабжения розничной торговой сети.**  Определения товароснабжения. Организация товароснабжения и принципы (планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, централизация). Маршруты централизованной доставки, графики завоза. Факторы влияющие на организацию товароснабжения. Источники товароснабжения. | 2 | 2 |
|  | 4 | | | **Организация перевозки грузов.**  Организация перевозки грузов автомобильным транспортом. Основные нормативные документы на постановку товаров. Правила укладки грузов, технику безопасности. Товарные запасы (в пути, на складах, на начало, на конец периода, текущего и сезонного назначения, целевые). Товарооборачиваемость, как один из покупателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Норматив товарных запасов. | 2 | 2 |
|  | **Практическое занятие №11.**  Ознакомление с документами на отпуск товаров. Оформление счёт- фактуры. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие № 12.**Ознакомление с документами на перевозку грузов. Оформление товарно- транспортной накладной . | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.**  Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров - подготовить сообщение. | | | | 6 |  |
| **Тема 6. Тара и тарные операции в магазине.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5., ПК 1.4, ПК 1.5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:**различать основные виды тары и упаковки, определять категорию возвратной тары, осуществлять мероприятия по обороту тары, по сокращению потерь по таре. **знать:** классификацию тары, основные виды тары и упаковки, требования к ним; особенности маркировки различных видов тары и упаковки, порядок их приемки, вскрытия, хранения и возврата. | | | | 14 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1 | **Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе**. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. | | |
| 2 | **Классификация тары и характеристика основных ее видов.**  Классификация тары и характеристика основных ее видов транспортная, потребительская, тара-оборудование, разовая, возвратная, универсальная, специализированная, картонная, деревянная, бумажная, текстильная, металлическая, стеклянная, керамическая, полимерная и т.п.). Требования к качеству тары. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары. | | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №13.**  Технология тарных операций в магазине, виды тары. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие № 14.**  Составление товарного отчёта (форма № ТОРГ-29). Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.**  Хранение и возврат тары в супермаркетах – сообщение. | | | | 6 |  |
| **Тема 7. Технология приёмки товаров по количеству и качеству.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5., ПК 1.1, ПК 1.2., ПК 1.3.,ПК 1.5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **уметь:**пользоваться нормативными документами, инструкциями,регламентирующими приемку. Осуществлять и документально оформлять приемку товаров в магазине по количеству и качеству, оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты. **знать:** значение и правила организации и технологии приемки, идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавании дефектов и причины их возникновения;  условия и сроки хранения и транспортирования товаров; товаросопроводительные документы и правила их оформления. | | | | 38 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | | 2 | 2 |
| 1 | | **Общие правила приемки товаров.**  Общие правила приёмки товаров. Сопроводительные документы, оформление поступления товаров. | |
| **Практическое занятие №15.**  Документальное оформление приёмки товаров. (форма № ТОРГ-1). Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| 2 | | **Приемка товаров по количеству**.  Правила приёмки товаров в магазине по количеству, по комплектности. Сопроводительные документы, порядок приёмки товаров в таре и без тары. | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №16.**  Приёмка товаров по количеству. Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| 3 | | **Приёмка товаров по качеству**.  Правила приёмки товаров по качеству. Сопроводительные документы, порядок приёмки товаров в магазине по качеству (сроки приёмки, порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве). | | 2 | 2 |
|  | **Практическое занятие №17.**  Приёмка товаров по качеству. Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| 4 | | **Приёмка товаров на оптовом складе**.  Правила приёмки товаров на оптовом складе. Виды сопроводительных документов. Порядок приёмки товаров по количеству и качеству согласно договора- поставки. | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №18.**  Документальное оформление расхождений по количеству и качеству при приёмке ТМЦ (форма ТОРГ-2). Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| 5 | | **ФЗ «О техническом регулировании»**  Основные статьи и понятия ФЗ «О техническом регулировании». Порядок оформления документов, подтверждающих качество товаров. | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №19**.  Оформление товарной накладной (форма № ТОРГ-12), накладной на внутреннее перемещение , передачу товаров, тары (форма № ТОРГ-13). | | | | 2 |  |
| 6 | | **Нормативные документы, инструкциирегламентирующие приемку.**  Нормативные документы, инструкции регламентирующие приемку. | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №20.**  Ознакомление с нормативными документами, инструкциями.   решение предложенных ситуации с целью отработки навыков в использовании нормативных документов. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие №21.**  Решение ситуационных задач. Оформление доверенности . | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами.**Сообщение на тему: «Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству в магазине» | | | | 12 |  |
| **Тема №8. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5., ПК 1.2., ПК 1.5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **Уметь:**определять и соблюдать условия хранения товаров, контролировать температурно- влажностный и санитарно- гигиенический режим, размещать и укладывать товары на хранение, определять вид и размер товарных потерь, определять способы их сокращения. Использовать для упаковки товаров современные, безопасные упаковочные материалы.  **знать:**правила, сроки и условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров, согласно стандартов и технических условий; особенности хранения отдельных видов товаров ; способы и принципы размещения и укладки товаров на хранение. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в соответствии с правилами продажи; понятие товарных потерь, естественной убыли, норм естественной убыли.Основные требования к упаковочным материалам, используемым для предварительной подготовки товаров к продаже. | | | | 18 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | |  |  |
| 1 | | **Организация хранения товаров на оптовых складах.**  Требования нормативных документов к хранению товаров на оптовых складах. Требования к размещению, укладке, режимам хранения. Сроки хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров . | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 22.**  Документальное оформление товаров на оптовых складах. | | | | 2 |  |
| 2 | | **Организация и хранения товаров в магазине.**  Требования нормативных документов к хранению товаров. Требования к размещению, укладке, режимам хранения. Сроки хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров (свежих плодов, овощей, сушеных плодов, замороженных, круп, безалкогольных напитков, сахара, кондитерских изделий, тканей, обуви и т.д.). | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 23.**  Документальное оформление хранения товаров в магазине.  Решение задач. | | | | 2 |  |
| 3 | | **Технология предварительной подготовки товаров к продаже.**  Основные требования и операции предварительной подготовки товаров к продаже в соответствии с правилами продажи. Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже. | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 24.**  Подготовка отдельных групп и видов товаров к продаже. Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| 4 | | **Товарные потери в магазине.**  Количественные товарные потери, естественную убыль (усушка, распыл, разлив, улетучивание, дыхание т.п.), предреализационные потери (отходы), качественные (актируемые) потери, обусловленные микробиологическими, биологическими, химическими, физическими процессами. Порядок списания потерь и меры по предупреждению и списанию. | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 25.**  Документальное оформление товарных потерь. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие № 26.**  Составление актов на списание. Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами:** подготовитьдоклады на тему: «Оптимальные режимы хранения свежих плодов, овощей и картофеля»; «Условия и сроки хранения кондитерских изделий». | | | | 10 |  |
| **Тема №9.Размещение и выкладка товаров в торговом зале.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5.,ПК 1.1, ПК 1.2,ПК 1.3., ПК 1.5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **Уметь:** объяснить основные требования к размещению товаров в торговом зале и уметь размещать товар с учетом этих требований,  размещать товары на торговом оборудовании.  **знать:**размещение товаров исходя из ассортимента реализуемых товаров, применяемых методов продажи каждой товарной группы, конструктивных особенностей торгового зала, расположения окон, дверей, колонн и т.д.; с учётом правил установки торгово-технологического оборудования  Основные способы выкладки товаров (вертикальный, горизонтальный). | | | | 28 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | |  |  |
| 1 | | **Технология размещения товаров в торговом зале.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 27.**  Соблюдение правил техники безопасности. Разбор ситуаци | | | | 2 |  |
| 2 | | **Выкладка товаров в торговом зале.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 28**  Выкладка товаров в торговом зале. | | | | 2 |  |
| 3 | | **Размещение и выкладка отдельных видов товаров.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 29.**  Решение ситуационных задач по выкладке товаров. | | | | 2 |  |
| 4 | | **Правила продажи товаров.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 30.**  Решение ситуаций по защите прав потребителей. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие № 31.**  Оформление внутримагазинных витрин. Разбор ситуаций. | | | | 2 |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами:** подготовитьдоклады на тему: «Выкладка товаров в торговом зале», «Размещение и выкладка отдельных видов товаров». | | | | 10 |  |
| **Тема №10. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.** | **Компетенции: ОК 1.,ОК 3.,ОК 4.,ОК 5.**  **В результате изучения темы обучающийся должен**  **Уметь:**  **знать:** | | | | 30 |  |
| **Содержание учебного материала** | | | |  |  |
| 1 | | **Правила работы предприятий розничной торговли. Организация рабочего места продавца.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие № 32.**  Подготовка рабочего места продавца непродовольственных товаров. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие № 33.**  Подготовка рабочего места продавца продовольственных товаров. | | | | 2 |  |
| 2 | | **Технология розничной продажи товаров. Услуги оказываемые магазинами покупателю.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №34.**  Подготовка рабочего места кассира торгового зала. | | | | 2 |  |
| 3 | | **Внемагазинные формы продажи товаров.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №35.**  Инструктаж по технике безопасности при работе на ККМ. Работа на ККМ. | | | | 2 |  |
| **Практическое занятие №36.**  Оформление документации по кассе: заполнение бланков и составление отчёта. | | | | 2 |  |
| 4 | | **Защита прав потребителей.** | | 2 | 2 |
| **Практическое занятие №37.**  Решение ситуационных задач по ФЗ «О защите прав потребителей». | | | | 2 |  |
|  | **Самостоятельная работа обучающихся: работа с дополнительной литературой, интернет ресурсами:**подготовить сообщение, краткий конспект. | | | | 10 |  |