Частное образовательное учреждение
профессионального образования
Брянский техникум управления и бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧОУ ПО БТУБ
Прокопенко Л.Л.
«10» января 2025г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ОПЦ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

по профессии 38.01.02 «ПРОДАВЕЦ»

Брянск 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ 3

2. ПЕРЕЧНИ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ 4

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФОС 12

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ 13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОПЦ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Фонд оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения учебной дисциплины программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии СПО 38.01.02 «Продавец» в части овладения учебной дисциплиной: **Организация и технология розничной торговли**

Формой аттестации по учебной дисциплине является экзамен

1.1. Формы текущей и промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Элементы	Формы текущей и промежуточной аттестации
ОПЦ.03 Организация и технология розничной торговли	Тестирование
	экзамен

1.2. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

В результате контроля и оценки по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций:

Компетенции	Уметь	Знать
ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 06; ОК 09; ПК 1.1- 1.7.; ПК 2.1.- 2.6.	- устанавливать вид и тип организации торговли по индентифицирующим признакам; - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	- услуги розничной торговли, их классификацию и качество; - виды розничной торговли 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; - технологию 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.

2. ПЕРЕЧНИ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Образцы тестовых заданий:

Выберите правильный вариант ответа.

1. Назовите виды розничной торговой сети.
а) Государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
б) Стационарная, передвижная, посылочная.
в) Государственная, частная.

2. Оптовая торговля - это...
а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
в) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

3. Специализация розничных торговых предприятий – это ……..
а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.
б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
в) система мероприятий по продаже товаров.

4. Назовите торговое помещение, осуществляющее торговлю лесными, строительными и другими материалами, техническим и отопительным оборудованием, топливом и др., имеет торговый зал, зал товарных образцов, административные помещения, складские помещения, навесы, площадки для хранения товаров.
а) киоск;
б) павильон;
в) магазин - склад

5. Комбинированным магазином называют …….
а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по- своему потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
в) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).

6. Назовите предприятие торговли, с площадью торгового зала 600 кв.м., с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги.
а) гипермаркет;
б) минимаркет;
в) супермаркет.

7. Назовите виды планировок торгового зала используемые в современных магазинах:
а) продольная, поперечная, комбинированная;
б) линейная, островная, смешанная, боковая.

в) боксовая, комбинированная, смешанная.

8 Площадью, занятой торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), составляющей 25-30 % площади торгового зала является:
а) установочная;
б) площадь для выкладки товаров;
в) площадь для покупателей.

9. Назовите вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала:
а) комбинированная;
б) продольная;
в) поперечная.

10. Магазином – дисконтом называют - …...
а) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);
б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.);
в) магазины, торгующие товарами низкого качества.

Дополните предложение:

11. «_____- выполняют коммерческие работники, заключающие договора с поставщиками, составляют акты по претензиям, осуществляют контроль за состоянием товарных запасов, изучают спрос населения на товары, проверяют качество товаров».

12 . «_____ - это система мероприятий, направленная на отбор экономически эффективных и технически совершенных типов магазинов».

13. Установить соответствие между группами помещений и их видами.
1. Торговые
2. Помещения для приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже

А. кладовые, фасовочные, приёмочные.
Б. кабинет директора, гл. касса, душевые
В. торговый зал, демонстрационный зал, кафетерий, стол заказов

14. Товароснабжение – это
а) система ставок, по которым взимается плата за услуги;
б) совокупность мероприятий по удовлетворению потребности розничной торговой сети в товарах;
в) перевозка товаров из одного пункта в другой через промежуточные пункты;
г) все выше перечисленное верно.

15. Централизованная доставка товара – это
а) доставка товаров силами и средствами поставщика;
б) доставка товаров предприятиями розничной торговли;
в) правильное и своевременное оформление документов по отпуску и приемке товаров;
г) все выше перечисленное верно.

16. Экономичность товароснабжения – это
а) анализ расположения розничной торговой сети;

б) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств;
) расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах;
г) все выше перечисленное верно.

17. Экономические, организационные, коммерческие, финансовые, правовые и другие отношения между покупателями и поставщиками товаров – это:
а) хозяйственные связи;
б) анализ показателей товарооборота;
в) потребность в товарах;
г) все выше перечисленное верно.

18. Покупателями могут быть:
а) обслуживающий персонал;
б) организация;
в) предприятие розничной торговли;
г) все выше перечисленное верно.

19. Средство или комплекс средств, которые обеспечивают защиту товаров от повреждений и потерь это:
а) материал изготовления;
б) упаковка;
в) этикетка;
г) все выше перечисленное верно

20. В зависимости от краткости использования тары делится на:
а) разовую и возвратную;
б) пыленепроницаемую;
в) полимерную;
г) все выше перечисленное верно.

21. Возвратные карточные ящики по качеству подразделяются на:
а) ящики, требующие ремонта;
б) сухотарные ящики;
в) прутяные и драночные корзины;
г) все выше перечисленное верно.

22. По методам изготовления различают тару:
а) стеклянную;
б) текстильную;
в) штампованную;
г) все выше перечисленное верно.

23. Дата, по которой товар может предлагаться потребителю для использования по назначению, не теряя своих потребительских свойств:
а) срок выпуска продукции;
б) срок реализации;
в) распродажа;
г) все выше перечисленное верно.

24. Предпродажная подготовка изделий из меха и обуви заключается в:
а) распаковке и рассортировке;
б) сохранности пломб и ярлыков;
в) удалении заводской смазки;
г) все выше перечисленное верно.

25. Растворители и краски должны иметь:
а) затемненное помещение;
б) плотную открытую тару;
в) плотную закрытую тару;
г) все выше перечисленное верно.

26. Обувь располагают на оборудовании по:
а) виду меха;
б) видам и роду волокна;
в) размерам и моделям с учетом сезонности;
г) все выше перечисленное верно.

27. При продаже товара покупателю вместе с покупкой выдается:
а) товарный чек;
б) кассовый чек;
в) талон на покупку;
г) все выше перечисленное верно.

28. Традиционный элемент любой рекламной компании:
а) памятка;
б) плакаты;
в) проспекты;
г) все выше перечисленное верно.

29. Организация, реализующая товары потребителям, независимо от форм собственности по договору купли-продажи:
а) изготовитель;
б) исполнитель;
в) продавец;
г) все выше перечисленное верно.

30. Информация об изготовителе должна содержать:
а) номер и срок лицензии;
б) фирменное наименование и адрес;
в) режим работы;
г) все выше перечисленное верно.

2 вариант

Выберите правильный вариант ответа.
1. Назовите виды стационарной торговой сети.
а) магазины - вагоны, авто-магазины, магазины-суда;
б) магазины, палатки, киоски, павильоны, ларьки, торговые автоматы;
в) автомагазины, палатки, ларьки.

2. Определите виды передвижной розничной сети:
а) посылочная, стационарная;
б) развозная, разносная
в) стационарная, разносная.

3. Назовите виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары:
а) оптовая и розничная;

б) государственная, частная, потребительская кооперация;
в) передвижная, стационарная, посылочная.

4. Сооружение легкого некапитального типа, с торговым залом и неторговыми помещениями, может быть одно- или двухэтажным, а его конфигурация - прямоугольной, круглой, многогранной, является:
а) магазин;
б) киоск;
в) павильон.

5. Типизацией магазинов называют- ……...
а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров
б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
в) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.

6. Смешанным магазином называют - ……...
а) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.
в) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы.

7. Предприятие с узким или ограниченным несколькими группами ассортиментом продовольственных товаров, площадью торгового зала 50 кв.м. является:
а) супермаркет;
б) гипермаркет;
в) минимаркет.

8. Определите вид планировки торгового зала магазина, предусматривающей размещение оборудования в виде островков прямоугольной, овальной или круглой формы.
а) боксовая планировка;
б) островная планировка;
в) линейная планировка.

9. Площадью, представляющей собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.
а) площадь для выкладки товаров;
б) установочная площадь;
в) площадь для покупателей

10.Назовите вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала.
а) комбинированная;
б) поперечная линейная планировка;
в) продольная линейная планировка.

Дополните предложение:

11. «_____ - проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки».

12. «_____ - это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.

13. Установить соответствие между группами помещений и их видами.
1.Административно-бытовые
2.Технические В. радиоузел, холодильное отделение, машинное отделение.

А. кладовые, фасовочные, приёмочные.
Б. здравпункт, главная касса, гардеробные

14. Складская форма доставки товаров – это
а) транзитная и складская форма доставки;
б) разработка маршрутов графиков завоза товаров в магазины;
в) завоз товара в розничную торговую сеть со складов оптовых предприятий;
г) все выше перечисленное верно.

15. Маршруты централизованной доставки – это
а) маятниковые и кольцевые маршруты;
б) график завоза товаров;
в) частота завозов товаров;
г) все выше перечисленное верно.

16. Планомерность товароснабжения – это
а) расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах;
б) тип розничного торгового предприятия;
в) частота периодичность завоза товаров;
г) все выше перечисленное верно.

17. Обособленное помещение склада, оснащенное специализированной торговой мебелью – это:
а) оптовый склад;
б) зал товарных образцов;
в) продовольственный магазин;
г) все выше перечисленное верно.

18. Продавцами на оптовом рынке выступают:
а) самостоятельные хозяйственные структуры;
б) выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков;
в) товаропроизводители;
г) все выше перечисленное верно.

19. Основной элемент упаковки, изделие для размещения товара:
а) тара;
б) товар;
в) образец;
г) все выше перечисленное верно.

20. Тара, которая применяется для транспортировки и хранения товаров – это:
а) упаковочное средство;
б) закрытая тара;
в) транспортная тара;
г) все выше перечисленное верно.

21. По назначению тару делят на:
а) специализированную;
б) металлическую;
в) бумажную;
г) все выше перечисленное верно.

22. Потребительская картонная тара – это:
а) тканевые мешки;
б) коробки и пачки;
в) паковочные ткани;
г) все выше перечисленное верно.

23. Прием укладки товаров, упакованных в ящиках одного размера с маркировкой наружу:
а) прямая укладка;
б) обратная укладка;
) перекрестный способ;
г) все выше перечисленное верно

24. Период, в течение которого свойства товара, указанные в нормативной или технической документации, не изменяются:
а) срок сдачи;
б) срок выбытия;
в) срок хранения;
г) все выше перечисленное верно.

25. Период, установленный изготовителем, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению:
а) срок годности;
б) срок возврата;
в) срок использования;
г) все выше перечисленное верно.

26. Товары бытовой химии группируют по видам в зависимости:
а) назначения;
б) по видам и размерам;
в) по информации на каждом образце;
г) все выше перечисленное верно.

27. Все торговые и неторговые помещения розничной торговли должны отвечать требованиям:
а) санитарным и техническим;
б) правовым и служебным;
в) внутренним и внешним;
г) все выше перечисленное верно.

28. Небольшие по размеру рекламные издания:
а) листовки;
б) каталоги;
в) реклама по упаковке;
г) все выше перечисленное верно.

29. Гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести товар:
а) экспедитор;
б) потребитель;

в) предприниматель;
г) все выше перечисленное верно.

30. Потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, если оно не было оговорено продавцом, вправе по своему выбору потребовать:
а) информацию об обязательном подтверждении соответствия товаров;
б) достоверную информацию об изготовителе;
в) безвозмездного устранения недостатков товара;
г) все выше перечисленное верно.

Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.
Наибольшее количество баллов каждом варианте-30

Перечень вопросов для экзамена:

1. Общие сведения о розничной торговле.
2. Классификация, виды и функции розничных торговых предприятий.
3. Услуги розничной торговли, их классификация и качество
4. Типизация и специализация розничной торговой сети
5. Виды розничной торговой сети и их характеристика
6. Особенности технологических планировок предприятий торговли.
7. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.
8. Товароснабжение в торговле
9. Товародвижение, звенность, формы.
10. Товарные запасы, норматив товарных запасов.
11. Основные виды тары и тароматериалов.
12. Технология приемки товаров
13. Особенности приемки отдельных видов товаров
14. Условия и правила размещения товаров на хранение
15. Подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи
16. Размещение товаров в торговом зале
17. Выкладка отдельных видов товаров.
18. Методы продажи товаров.
19. Особенности продажи отдельных видов товаров.
20. Особенности продажи отдельных видов товаров.
21. Обслуживание покупателей.
22. Правила торгового обслуживания и торговли товарами
23. Требования к обслуживающему персоналу
24. Нормативная документации по защите прав потребителей
25. Особенности торговых операций на маркетплейсах.

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФОС СГЦ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Оценка экзамена выражается в баллах (при устном ответе).

«отлично» - студент показывает глубокие осознанные знания по освещаемому вопросу, владение основными понятиями, терминологией; владеет конкретными знаниями, умениями по данной дисциплине в соответствии с ФГОС СПО: ответ полный, доказательный, четкий, грамотный, иллюстрирован практическим опытом профессиональной деятельности;

«хорошо» – студент показывает глубокое и полное усвоение содержания материала, умение правильно и доказательно излагать программный материал. Допускает отдельные незначительные неточности в форме и стиле ответа;

«удовлетворительно» – студент понимает основное содержание учебной программы, умеет показывать практическое применение полученных знаний. Вместе с тем допускает отдельные ошибки, неточности в содержании и оформлении ответа: ответ недостаточно последователен, доказателен и грамотен;

«неудовлетворительно» – студент имеет существенные пробелы в знаниях, допускает ошибки, не выделяет главного, существенного в ответе. Ответ поверхностный, бездоказательный, допускаются речевые ошибки.

Критерии оценок тестового контроля знаний:

5 (отлично) – 71-100% правильных ответов

4 (хорошо) – 56-70% правильных ответов

3 (удовлетворительно) – 41-55% правильных ответов

2 (неудовлетворительно) – 40% и менее правильных ответов

При оценивании письменных работ (ответов на контрольные вопросы, выполнении контрольных работ, выполнении практических заданий различного вида), учитывается правильность оформления работы и требования, предъявляемые к оценкам:

«отлично» - студент показывает глубокие осознанные знания по освещаемому вопросу, владение основными понятиями, терминологией; владеет конкретными знаниями, умениями по данной дисциплине в соответствии с ФГОС СПО: ответ полный, доказательный, четкий, грамотный, иллюстрирован практическим опытом профессиональной деятельности;

«хорошо» - студент показывает глубокое и полное усвоение содержания материала, умение правильно и доказательно излагать программный материал. Допускает отдельные незначительные неточности в форме и стиле ответа;

«удовлетворительно» - студент понимает основное содержание учебной программы, умеет показывать практическое применение полученных знаний. Вместе с тем допускает отдельные ошибки, неточности в содержании и оформлении ответа: ответ недостаточно последователен, доказателен и грамотен;

«неудовлетворительно» - студент имеет существенные пробелы в знаниях, допускает ошибки, не выделяет главного, существенного в ответе. Ответ поверхностный, бездоказательный, допускаются речевые ошибки.

4. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной и основной литературы:

Основные источники:

1. Каращук О.С.. Торговое дело. Введение в профессию.: пособие для СПО / О.С. Каращук — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024 — 143 с. — (Серия : Профессиональное образование). — https://urait.ru/viewer/torgovoe-delo-vvedenie-v-professiyu-544829#page/1
2. Гаврилов Л.П.. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебник и практикум для СПО / Л.П.Гаврилов — 6-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2024 — 579 с. — (Серия : Профессиональное образование). — https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya 541305#page/2

Дополнительные источники:

1. Левкин Г.Г.. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для СПО / Г. Г. Левкин, О.А. Никифоров- .3-е изд., переработанное и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024 — 265 с. — https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-544292#page/2
2. Жильцова О.Н.. Технология интернет-маркетинга: учебник для среднего профессионального образования. / О.Н.Жильцова. - 2-е изд., переработанное и доп — М. : Издательство Юрайт, 2024 — 335 с. — (Серия : Профессиональное образование). — https://urait.ru/viewer/tehnologiya-internet-marketinga-544789#page/2

Интернет-ресурсы:

Интернет-журнал «Актуальная бухгалтерия»- www.aktbuh.ru
Официальный сайт СПС «Консультант-плюс» - www.consultant.ru
Официальный сайт СПС «Гарант» - www.garant.ru
Сайт практической помощи бухгалтеру - www.klerk.ru