Частное образовательное учреждение
профессионального образования
«Брянский техникум управления и бизнеса»

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор ЧОУ ПО БТУБ
_____ Л.Н. Прокопенко
«_10_» января_2025 год

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПЦ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

по профессии 38.01.02 Продавец

Брянск – 2025

Брянск – 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 6

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОПЦ.03 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «**ОПЦ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 06; ОК 09; ПК 1.1- 1.7.; ПК 2.1.- 2.6.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
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. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	93
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	74
в том числе:	
лекции	42
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	32
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	7
Промежуточная аттестация	зачет; экзамен

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины для очной формы обучения

№ п.п.	Темы дисциплины	Трудоемкость	Лекции	ПЗ	СРС
1	Общие сведения о розничной торговле.	4,5	2	2	0,5
2	Классификация, виды и функции розничных торговых предприятий.	5,5	3	2	0,5
3	Особенности технологических планировок предприятий торговли.	5,5	3	2	0,5
4	Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.	5,5	3	2	0,5
5	Товародвижение, звенность, формы.	5,5	3	2	0,5
6	Товарные запасы, норматив товарных запасов.	5,5	3	2	0,5
7	Основные виды тары и тароматериалов.	5,5	3	2	0,5
8	Технология приемки товаров	5,5	3	2	0,5
9	Особенности приемки отдельных видов товаров	5,5	3	2	0,5
10	Условия и правила размещения товаров на хранение	5,5	3	2	0,5
11	Подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи	5,5	3	2	0,5
12	Размещение товаров в торговом зале и выкладка отдельных видов товаров.	5,5	3	2	0,5
13	Методы продажи товаров.	4,5	2	2	0,5
14	Особенности продажи отдельных видов товаров.	5,5	3	2	0,5
15	Обслуживание покупателей.	4	2	2	
16	Промежуточная аттестация: зачет, экзамен	14к		14 к	
	Всего	93	42	44	7

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета.

Оборудование и техническое оснащение учебного кабинета:

- компьютерные столы, компьютеры, мультимедийное оборудование;
- (интерактивная доска и видеопроектор), столы и стулья для обучающихся;
- прикладные программы, локальная сеть, подключение к глобальной сети Internet.

3.2. Информационное обеспечение обучения

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

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий и по итогам изучения дисциплины.

<table>
<tr><th>Результаты обучения
(освоенные умения, усвоенные знания)</th><th>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</th></tr>
<tr><td>1</td><td>2</td></tr>
<tr><td colspan="2">Умения:</td></tr>
<tr><td>- 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.</td><td rowspan="2">Текущий контроль
при проведении:
- устного опроса;
- оценки практических знаний;
-тестирования;
-оценки результатов самостоятельной работы;
- письменная работа (если предусмотрено)

Промежуточная аттестация
в форме
- комплексного зачета с оценкой;
- защиты письменной работы (если предусмотрено)</td></tr>
<tr><td>Знать:
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,</td></tr>
</table>

подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; - правила торгового обслуживания и торговли товарами; - требования к обслуживающему персоналу; - нормативную документацию по защите прав потребителей.	