

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**КОД И НАИМЕНОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ:**

**38.01.02 ПРОДАВЕЦ**

**КВАЛИФИКАЦИЯ: ПРОДАВЕЦ-КАССИР**

**ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: ОЧНАЯ**

**«ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ  
ТОРГОВЛИ»**

**Москва-2025**

**ОДОБРЕНА**

Предметной (цикловой) комиссией  
торгово-логистических дисциплин  
Протокол от 16 декабря 2025 г. № 4

Председатель ПЦК



/ Гусейнова Э.И.

**Разработана на основе Федерального  
государственного образовательного  
стандарта по специальности среднего  
профессионального образования  
38.01.02 Продавец**

Заместитель директора по методической  
работе

  
Подпись

/ Ю.И. Богомолова

**РАССМОТРЕНА**

на заседании Педагогического совета  
Протокол от 18 декабря 2025 г. № 3

Организация-разработчик:

АНО ПО «Колледж мировой экономики и передовых технологий»

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

# **1. 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

### **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих:** дисциплина входит в общепрофессиональный учебный цикл и относится к базовым дисциплинам.

### **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины - требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

#### **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;
- 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.

**1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**  
максимальной учебной нагрузки обучающегося 36 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>36</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>36</b>
в том числе:	
теоретические занятия	<b>20</b>
практические занятия	16
контрольные работы	—
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>-</b>
в том числе:	
подготовка презентаций	-
подготовка рефератов	-
<i>Промежуточная аттестация в форме</i>	<i>Дифференцированного зачета</i>

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Тема 1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> виды розничной торговой сети и их характеристика, типизация и специализация розничной торговой сети, особенности технологических планировок организаций торговли	2	
	1. Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Принципы размещения розничной торговой сети. 2. Устройство и технологические планировки магазинов. Состав и взаимосвязь помещений		2
	<b>Практические занятия:</b> устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	2	
	1. Определение признаков типизации и специализации 2. Составление планировки магазина		
<b>Тема 2. Маркетинг в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	1	
	1. Цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара. Виды покупательского спроса и методы их изучения. Реклама: виды, требования, правовая база. Роль маркетинга в продвижении товара.		2
	<b>Практические занятия:</b> определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса 3. Составление анкеты-опросника для изучения спроса	1	
<b>Тема 3. Менеджмент в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	1	
	1. Понятие, принципы и функции менеджмента. Субъект и объект менеджмента. Содержание менеджмента. Этика менеджмента.		2
<b>Тема 4. Основы товароснабжения в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> основы товароснабжения в торговле	2	
	1. Требования к организации товароснабжения. Источники товароснабжения. Формы и методы товароснабжения розничной торговой сети. Товарные запасы. Товарооборачиваемость.		2

	<b>Практические занятия:</b> <i>организовывать товароснабжение розничной торговой сети</i> 4. <i>Разработка графика завоза товаров</i>	1	
<b>Тема 5. Тара и тарные операции в магазине</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота 1. Классификация тары. Требования, предъявляемые к таре. Приемка, хранение и возврат тары	2	2
	<b>Практические занятия:</b> <i>определять качество тары и тароматериалов</i> 5. <i>Определение качества тары</i>	2	
<b>Тема 6. Торгово-технологический процесс в магазине</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки 1. Приемка, хранение, подготовка к продаже товаров. Приемка по качеству. Товарные потери и меры их сокращения. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация рабочего места продавца.	2	2
	<b>Практические занятия:</b> <i>устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам, применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности</i> 6. Составление актов о приемке товаров 7. Составление схемы выкладки в торговом зале	4	
	<b>Содержание учебного материала:</b> правила торгового обслуживания и торговли товарами, услуги розничной торговли, их классификация и качество, требования к обслуживающему персоналу Организация торгового обслуживания в магазине. Правила работы предприятий розничной торговли. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям. Правила особых видов торговли.	4	2
	<b>Практические занятия:</b> <i>применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности</i> 8. Решение профессиональных задач	2	
<b>Тема 8. Защита прав потребителей</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> правила торгового обслуживания и торговли товарами, нормативную документацию по защите прав потребителей Защита прав потребителей. Контроль за работой торговых предприятий.	2	2
	<b>Содержание учебного материала:</b> <i>санитарные правила торговых предприятий</i> <i>Санитарные правила торговых предприятий. Охрана труда и техника безопасности.</i> <i>Противопожарная безопасность.</i>	2	2

<b>Тема 10. Деловая культура торгового работника</b>	<b>Содержание учебного материала:</b> <i>деловую культуру торгового работника</i>	2	
	<b>Практические занятия:</b> определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса, применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	4	2
	<i>9. Решение ситуационных задач по правилам поведения персонала в торговом зале</i>		
<b>Самостоятельная работа:</b> Написание рефератов по темам: Особенности организации розничной торговли за рубежом Современный дизайн магазинов Роль маркетинга в процессе продвижения товара Товарооборот Товарооборот Товарные потери Организация рабочего места продавца Дополнительные услуги, оказываемые покупателям Составление презентации по теме: Имидж торгового работника. Культура общения в сфере торговли. Культура речи. Основные правила общения с покупателем. Правила поведения персонала в торговом зале.		-	
		<b>Всего:</b>	<b>36</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия кабинета организации и технологии розничной торговли.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места для обучающихся;
- рабочее место преподавателя,
- аудиторная доска,
- комплект учебно-методической документации.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

**Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Основные источники:**

1. *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533878>
2. *Каращук, О. С.* Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509827>
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» № 381 от 28.12.2009 г.
4. Правила продажи отдельных видов товаров (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 27.03.2007 N 185, от 27.01.2009 N 50)
5. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
6. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли. Общие требования

##### *Дополнительная литература:*

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111>
2. *Овсянников, А. А.* Современный маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Овсянников. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 500 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17731-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545088>
3. *Бузукова, Е. А.* Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 181 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15602-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520552>

## Интернет-ресурсы:

1. <http://www.znaytovar.ru>
2. <http://www.commodity.ru>
3. <http://www.marketing.spb.ru>

### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<i>Умения:</i>	
<ul style="list-style-type: none"><li>- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;</li><li>- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;</li><li>- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;</li></ul>	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
<i>Знания:</i>	
<ul style="list-style-type: none"><li>- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;</li><li>- виды розничной торговой сети и их характеристику;</li><li>- типизацию и специализацию розничной торговой сети;</li><li>- особенности технологических планировок организаций торговли;</li><li>- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;</li><li>- основы товароснабжения в торговле;</li><li>- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</li><li>- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</li><li>- правила торгового обслуживания и торговли товарами;</li><li>- требования к обслуживающему персоналу;</li><li>- нормативную документацию по защите прав потребителей.</li></ul>	устный опрос, практическая работа

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность и развитие компетенций и обеспечивающих их умений:

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом технологическом оборудовании.	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ПК 3.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач
ПК 3.4. Оформлять документы по кассовым операциям.	устный опрос, практическая работа, оценка решения ситуационных задач