

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«МОРОЗОВСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

Работодатель И.П. Камышков А.В.

И.П. Камышков А.В.
« 15 » апреля 2025г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ РО «МАПТ»

А.А. Трокопелко
« 15 » апреля 2025г.

РАССМОТРЕНА И РЕКОМЕНДОВАНА
К УТВЕРЖДЕНИЮ

на заседании ЦМК общепрофессиональных
и специальных дисциплин

Протокол № 7 от 15.04.2025 г.

Председатель ЦМК Олеф /Федорова Т.И./

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И
ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ**

Специальность – 38.01.02 «Продавец»

Форма обучения – очная

п. Озёрный
2025 г

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по профессии среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.01.02 «Продавец», утвержденного Министерством образования и науки РФ приказом от 01.08.2024 года № 518 и зарегистрированного в Министерстве юстиции РФ 04.09.2024 года № 79379.

Организация-разработчик: ГБПОУ РО «МАПТ»

Разработчик: преподаватель ГБПОУ РО «МАПТ» Кабаргина Е.Ф.

Оглавление

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы.....	8
2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП 03. «Организация и технология розничной торговли»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Организация и технология розничной торговли» является обязательной частью общепрофессионального основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии 38.01.02 «Продавец».

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.5.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Уметь	Знать
ОК 01.	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
	определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы	структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	методы работы в профессиональной и смежных сферах
	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02.	определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
	выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска	приемы структурирования информации
	оценивать практическую значимость результатов поиска	формат оформления результатов поиска информации

	применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач	современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства
	использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности	
	использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК 03.	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	содержание актуальной нормативно-правовой документации
	применять современную научную профессиональную терминологию	современная научная и профессиональная терминология
	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	возможные траектории профессионального развития и самообразования
	выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи	основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности
	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования	правила разработки презентации
	презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	основные этапы разработки и реализации проекта
	определять источники достоверной правовой информации	
	составлять различные правовые документы	
	находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать	
	оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта	
ОК 04.	организовывать работу коллектива и команды	психологические основы деятельности коллектива
	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности
ОК 05.	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	правила оформления документов
	проявлять толерантность в рабочем коллективе	правила построения устных сообщений
		особенности социального и культурного контекста
ОК 07.	соблюдать нормы экологической	правила экологической безопасности при

	безопасности	ведении профессиональной деятельности
	определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по профессии	основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
	организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства	пути обеспечения ресурсосбережения
	организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона	принципы бережливого производства
	эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	основные направления изменения климатических условий региона
		правила поведения в чрезвычайных ситуациях
ОК 09.	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
	участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
	строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности	лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
	кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)	особенности произношения
	писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила чтения текстов профессиональной направленности
ПК 1.1	осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; идентифицировать различные группы и виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку; диагностировать дефекты, определять причины их возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров; условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров
ПК 1.2	создавать оптимальные условия хранения товаров; осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-	требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров; санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия;

	технологического оборудования для хранения товаров	правила эксплуатации оборудования
ПК 1.3	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга; осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров; подготавливать рабочее место продавца: проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования;	классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров; основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле; правила и технологии продаж; основы товароснабжения в торговле; основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; требования к организации рабочего места
ПК 1.4	производить подготовку к работе и эксплуатацию торгового-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; требования техники безопасности и охраны труда
ПК 1.5	предоставлять покупателю полную и достоверную информацию о товарах оказывать помощь в выборе; осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией; производить упаковку и отпуск товаров; предоставлять дополнительные услуги; разрешать конфликтные ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка маркировки; розничные цены на товары; правила торгового обслуживания; правила и методы продажи товаров; правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации; виды брака товаров, правила обмена и возврата; виды и методы предоставления услуг; основы цифровых технологий; основы менеджмента и маркетинга в торговле; методы работы с возражениями покупателей
ПК 1.6	использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки товаров; оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий	основы цифровых технологий; программные продукты в профессиональной деятельности; правила оформления заказов, возврата, доставки товаров; основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности
ПК 1.7	формировать заявки, комплектовать товар согласно заказа; обеспечивать наличие и ассортимент товара с учётом спроса покупателей; осуществлять выполнение заказа и обеспечивать доставку товара покупателю, оформлять возврат товара на маркетплейсах, в интернет-магазинах	основы государственного регулирования и правила организации торговли в интернет-магазинах и на маркетплейсах; особенности организации и технологии электронных продаж; признаки формирования ассортимента товаров; методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета;

		основы цифровых технологий; требования к упаковке и доставке товаров; правила и оформление возврата товара
ПК 2.4	осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность; обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров	органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачества, виды дефектов и брака товаров; требования к упаковке и маркировке товаров
ПК 2.5	осуществлять подготовку к инкассации денежных средств	порядок проведения инкассации денежных средств

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.03 Организация и технология розничной торговли

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	34
в т.ч. в форме практической подготовки	18
в т. ч.:	
теоретическое обучение	14
практические занятия	18
контрольная работа	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	2

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли

<i>Наименование разделов и тем</i>	<i>Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся</i>	<i>Объем в часах</i>	<i>Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы</i>
1.	2.	3.	4.
Раздел 1. Организация розничной торговли		6	
Тема 1.1. Розничная торговая сеть	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Розничная торговля. Сущность, задачи, формы и функции розничной торговли. Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Структура розничной торговой сети. Типизация и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли по типам.</p>	2	ОК 01.-04. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1
Тема 1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели эффективности использования торговой площади. Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях.</p> <p>Практические занятия</p> <p>Практическое занятие № 1 Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина.</p>	2	ОК 01.-04. ОК 07. ОК 09. ПК 1.4.
Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле		6	
Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности в торговле	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Понятие, цели, принципы и функции торгового маркетинга. Субъекты и объекты маркетинга. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Маркетинговая среда. Жизненный цикл товара. Методы изучения и виды покупательского спроса. Характеристика типов потребителей. Трейд-маркетинг. Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара. Особенности стимулирования продаж в Интернете. Критерии конкурентоспособности товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях. Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе.</p> <p>Практические занятия</p>	2	ОК 01.-04. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.3. ПК 1.5. ПК 1,6. ПК 1.7. ПК 2.4. ПК 2.5
		4	

	Практическое занятие №2. Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	2	
	Практическое занятие №3. Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.	2	
Раздел 3. Менеджмент в торговле		6	
Тема 3.1. Принципы и функции менеджмента в торговле	Содержание учебного материала	2	ОК 01.-04. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.3. ПК 1.5.
	1. Основные принципы менеджмента. Функции менеджмента. Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией. Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами. Методы стимулирования сбыта товаров. Анализ и учёт товарных запасов. Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации.	2	ПК 1,6. ПК 1.7. ПК 2.4. ПК 2.5
	Практические занятия	4	
	Практическое занятие № 4 Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.	2	
	Практическое занятие № 5 Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина.	2	
Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях		8	
Тема 4.1. Оперативные процессы на торговых предприятиях. Работа на маркет-плейсах.	Содержание учебного материала	4	ОК 01.-04. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 2.4.
	1. Понятие, виды оперативных процессов в магазине. Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине. Операции по обслуживанию покупателей. Основы товародвижения в торговле. Договор поставки товаров. Коммерческие документы на товары. Методы товароснабжения магазинов. Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота. Технология приёмки и хранения товаров. Виды товарных потерь и пути их сокращения. Технология подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Правила оформления ценников на реализуемые товары. Технология размещения и выкладки товаров. Мерчандайзинг, его цели, принципы, инструменты. Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете. Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета. Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах. Категории продавцов на маркетплейсах. Перечень товаров, запрещенных к продаже на маркетплейсах. Логистика, хранение и доставка товаров по заказам на маркетплейсах. Понятие и преимущества	4	

	использования фулфилмента при продажах на интернет-площадках. Схемы фулфилмента на маркетплейсах.		
	Практические занятия	4	
	Практическое занятие № 6 Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.	2	
	Практическое занятие № 7 Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина.	2	
Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами		6	
Тема 5.1. Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения	Содержание учебного материала	2	
	1. Правила работы предприятия розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания. Культура торгового обслуживания. Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли. Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС (единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих). Квалификационные характеристики профессии «Продавец» по КС (квалификационному справочнику профессий рабочих). Должностная инструкция. Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах. Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей.	2	ОК 01.-04. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7.
	Практические занятия	4	ПК 2.4. ПК 2.5.
	Практическое занятие № 8 Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	2	
	Практическое занятие № 9 Разработка должностной инструкции продавца	2	
Дифференцированный зачёт		2	
Итого		34	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Учебный кабинет «Организация и технология розничной торговли», библиотека и читальный зал с выходом в Интернет.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья)
- рабочее место преподавателя
- шкаф для хранения учебных пособий
- компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура , мышь)
- экран (доска)
- мультимедиапроектор
- наглядные плакаты по соответствующим тематикам дисциплин и МДК
- МФУ.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные ФУМО, для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основные печатные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст : непосредственный.

2. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.

3.2.2. Основные электронные издания

1. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspro.ru/books/107811> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. – Текст : электронный.

3.2.3. Дополнительные источники

1. Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли, учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер – кассир». М. Издательский центр «Академия» 2023.

2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли, учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец,

контролер – кассир», – 6 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкова и К», 2023. – 284С.

3. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Учебник. Коммерция и технология торговли. 2-е изд. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2023., 442с.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: проспект, КноРус, 2022. -554с.

5. ГОСТ Р 51304 -99 Услуги розничной торговли. Общие требования

6. ГОСТ Р 51074-97. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.

7. ГОСТ Р 51087-97 Табачные изделия. Информация для потребителя.

8. ГОСТ Р 51121-97. Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования

9. Закон РФ «О защите прав потребителей». – М.: Издательство «Омега – Л», 2010. – 47с. – (Законы Российской Федерации).

10. Закон РФ от 23 сентября 2020г. №3520 – «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров»

11. Закон РФ от 20 .02.2020г. №24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».

12. Закон РФ ОТ 27.12.2002Г. №184-ФЗ «О техническом регулировании».

13. Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 31.12.1920г. №55.

14. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Постановление правительства РФ № 596 ОТ 06.06.20

15. Правила продажи по образцам. Постановление правительства РФ №918 ОТ 06.09.20

16. Правила торговли: Сборник нормативных документов. – Новосибирск: Сиб. унив. Издательство, 2022 – 64с. – (Кодексы и законы России).

17. Санитарные правила для предприятий торговли. – М.:ИНФРА – М, 2020 – 43с.

Интернет-ресурсы:

<http://www.madrace.ru>

<http://www.narod.ru>

<http://www.debryansk.ru>

<http://www.restorator.name>

<http://www.ciystalset.ru>

<http://www.psylib.org.ua>

<http://www.psyworld.org.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Классификация, ассортимент и характеристика товаров. Виды услуг. Виды розничной торговой сети и их характеристика.</p> <p>Типизация и специализация розничной торговой сети.</p> <p>Особенности технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Основы товароснабжения в торговле.</p> <p>Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота.</p> <p>Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Основы мерчандайзинга.</p> <p>Правила торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Требования к обслуживающему персоналу.</p> <p>Нормативная документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества.</p> <p>Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик.</p> <p>Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети.</p> <p>Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота.</p> <p>Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом мерчандайзинга.</p> <p>Демонстрирует знание правил торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу.</p> <p>Демонстрирует знание нормативной документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Устный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Практическая работа</p>
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p> <p>Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.</p> <p>Использовать цифровые технологии</p>	<p>Демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p> <p>Демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли, использования</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий.</p> <p>Оценка результата выполнения практических работ.</p> <p>Текущий контроль в</p>

<p>в профессиональной деятельности. Формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах</p>	<p>цифровых технологий в профессиональной деятельности. Демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках</p>	<p>форме опроса, решения ситуационных задач</p>
--	--	---