

Техническая экспертиза программы учебной дисциплины
ОП.3 Организация и технология розничной торговли,
разработанной в соответствии с требованиями ФГОС по профессии
38.01.02 Продавец, контролер-кассир
(утв. приказом Министерства образования и науки России от 02.08.2013г. № 723)
представленной
ГАПОУ ТО «Заводоуковский агропромышленный техникум»
Юргинское отделение

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

№	Наименование экспертного показателя	Экспертная оценка	
		да	нет
Экспертиза оформления титульного листа и оглавления			
1.	Наименование программы учебной дисциплины на титульном листе совпадает с наименованием дисциплины в тексте ФГОС	+	
2.	Нумерация страниц в «Содержании» соответствует размещению разделов программы.	+	
Экспертиза раздела 1 «Паспорт рабочей программы учебной дисциплины»			
3.	Раздел 1 «Паспорт рабочей программы учебной дисциплины» представлен.	+	
4.	Наименование программы дисциплины в паспорте совпадает с наименованием на титульном листе	+	
5.	Пункт 1.1. «Область применения программы» содержит информацию о возможности использования программы в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке.	+	
6.	Пункт 1.2. «Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы» указывает на принадлежность дисциплины к учебному циклу.	+	
7.	Пункт 1.3. «Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины» содержит требования к умениям и знаниям в соответствии с ФГОС по специальности / профессии, указанной в п. 1	+	
8.	Пункт 1.4. «Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины» устанавливает распределение общего объема времени на обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося, на самостоятельную работу обучающегося.	+	
Экспертиза раздела 2 «Структура и содержание учебной дисциплины»			
9.	Раздел 2. «Структура и примерное содержание учебной дисциплины» представлен.	+	
10.	Таблица 2.1. «Объем учебной дисциплины и виды учебной работы» содержит почасовое распределение видов учебных работ в соответствии с формой, представленной в утвержденном макете.	+	
11.	Таблица 2.2. «Тематический план и содержание учебной дисциплины» содержит перечень разделов учебной дисциплины с распределением по темам в соответствии с формой, представленной в утвержденном макете.	+	
12.	Обозначения характеристик уровня освоения учебного материала соответствуют требованиям утвержденного макета.	+	
13.	Объем максимальной учебной нагрузки обучающегося в паспорте программы, таблицах 2.1 и 2.2 совпадает	+	
14.	Объем обязательной аудиторной нагрузки в паспорте программы, таблицах 2.1 и 2.2 совпадает	+	
15.	Объем времени, отведенного на самостоятельную работу обучающихся, в паспорте программы, таблицах 2.1 и 2.2 совпадает	+	
Экспертиза раздела 3 «Условия реализации программы дисциплины»			
16.	Раздел 3 «Условия реализации программы дисциплины» представлен.	+	
17.	Пункт 3.1. «Требования к минимальному материально-техническому обеспечению» содержит перечень учебных помещений и средств обучения, необходимых для реализации программы дисциплины.	+	

№	Наименование экспертного показателя	Экспертная оценка		
		да	нет	
Экспертиза оформления титульного листа и оглавления				
18.	Пункт 3.2. «Информационное обеспечение обучения» содержит перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.	+		
19.	Список литературы содержит информацию о печатных и электронных изданиях основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданной за последние 5 лет.	+		
Экспертиза раздела 4 «Контроль и оценка результатов освоения дисциплины»				
20.	Раздел 4. «Контроль и оценка результатов освоения дисциплины» представлен	+		
21.	Перечень форм контроля конкретизирован с учетом специфики обучения по программе профессионального модуля.	+		
22.	Результаты указываются в соответствии с паспортом программы.	+		
23.	Наименования знаний и умений совпадают с указанными в п. 1.3	+		
ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ				
Программа дисциплины может быть направлена на содержательную экспертизу		+		

Ф.И.О. эксперта Рав Савишова А.Н.
(подпись)

Ф.И.О. и должность эксперта:

Савишова А.Н., председатель МК

« 10 » 06 20 17 г.

Содержательная экспертиза рабочей программы учебной дисциплины
ОП.3 Организация и технология розничной торговли,
разработанной в соответствии с требованиями ФГОС по профессии
38.01.02 Продавец, контролер-кассир
(утв. приказом Министерства образования и науки России от 02.08.2013г. № 723)
представленной
ГАПОУ ТО «Заводоуковский агропромышленный техникум»
Юргинское отделение

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

№	Наименование экспертного показателя	Экспертная оценка			Примечание
		да	нет	заклучение отсутствует	
Экспертиза раздела 1 «Паспорт рабочей программы учебной дисциплины»					
1.	Перечень умений и знаний соответствует требованиям ФГОС, Примерной программы.	+			
Экспертиза раздела 2 «Структура и содержание учебной дисциплины»					
2.	Структура программы учебной дисциплины соответствует принципу единства теоретического и практического обучения	+			
3.	Содержание учебного материала соответствует знаниям и умениям, перечисленным в разделе 4.	+			
4.	Содержательное распределение по темам в таблице 2.2. дидактически соответствует разделам УД.	+			
5.	Почасовое распределение тем в таблице 2.2 по разделам - оптимально (отражает объём и сложность учебного материала)	+			
6.	Содержательное распределение между «теорией», лабораторными работами, практическими занятиями, контрольными работами и самостоятельной работой (таблица раздела 2.2.) полностью соответствует результатам обучения (раздел 5).	+			
7.	Почасовое распределение между «теорией», лабораторными работами и практическими занятиями, контрольными работами и самостоятельной работой соответствует специфике основных показателей оценки результатов обучения (раздел 5).	+			
8.	Уровень освоения учебного материала (таблица раздела 2.2.) определён с учётом формируемых умений в процессе выполнения лабораторных работ, практических занятий, самостоятельной работы.	+			
9.	Тематика домашних заданий, самостоятельной работы раскрывается «диагностичными» формулировками, отражающими овеществлённый результат учебно-познавательной деятельности обучающегося, который можно проверить и оценить.	+			

10.	Объем времени на теоретическую подготовку по всем видам занятий оптимален для усвоения обозначенных знаний.	+			
11.	Объем и содержание лабораторных работ, практических занятий и самостоятельной работы оптимален для формирования обозначенных умений.	+			
Экспертиза раздела 3 «Условия реализации программы дисциплины»					
13.	Перечень учебных кабинетов обеспечивает проведение всех видов лабораторных и практических работ, предусмотренных программой учебной дисциплины.	+			
14.	Перечисленное оборудование в достаточной мере обеспечивает проведение всех видов практических занятий и лабораторных работ, предусмотренных программой учебной дисциплины.	+			
15.	Перечень рекомендуемых основных и дополнительных источников содержательно достаточен для реализации образовательного процесса.	+			
Экспертиза раздела 4 «Контроль и оценка результатов освоения дисциплины»					
16.	Результаты обучения сформулированы однозначно для понимания и оценивания	+			
17.	Комплекс форм и методов контроля и оценки умений и знаний образует систему достоверной и объективной оценки уровня освоения дисциплины	+			

Итоговое заключение (из трёх альтернативных позиций следует выбрать одну)	да	нет
Программа дисциплины может быть рекомендована к утверждению	+	
Программу дисциплины следует рекомендовать к доработке		
Программу дисциплины следует рекомендовать к отклонению		

Ф.И.О. эксперта Ветерев С.А.
(подпись)

Ф.И.О. и должность эксперта: Н.А. Ветерев Сергей Александрович

« 19 » 06 2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП. 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

2017г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утверждённого приказом Министерством образования и науки РФ №723 от 02.08.2013г по профессии среднего профессионального образования 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, входящей в состав укрупнённой группы профессий по направлению 38.00.00 Экономика и управление

Организация-разработчик:

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Тюменской области «Заводоуковский агропромышленный техникум» Юргинское отделение

Разработчики:

Савельева Александра Николаевна, преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих, разработанной в соответствии с ФГОС, утвержденного Министерством образования и науки РФ по профессии СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир входящей в состав укрупненной группы профессий по направлению подготовки 38.00.00 Экономика и управление.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общепрофессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

- уметь:

У1 устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам;

У2 определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

У3 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

знать:

31 услуги розничной торговли, их классификацию и качество;

32 виды розничной торговой сети и их характеристику;

33 типизацию и специализацию розничной торговой сети;

34 особенности технологических планировок предприятий торговли;

35 основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

36 основы товароснабжения в торговле;

37 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;

38 технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

39 правила торгового обслуживания и торговли товарами;

310 требования к обслуживающему персоналу;

311 нормативную документацию по защите прав потребителей.

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи

	товаров
--	---------

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	68
Объем образовательной программы	68
В том числе:	
теоретическое обучение	30
практические занятия	15
Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета (1 семестр)	

2.2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Осваиваемые элементы компетенций
1	2	3	4	5
Раздел 1. Розничная торговля		1		
Тема 1.1. Введение	Содержание учебного материала	1		
	1. Понятие о торговле, ее сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе.	1	1	ОК 1-7
Тема 1.2. Формы торговли	Содержание учебного материала	1/2		
	1. Виды услуг розничной торговли, их классификация и качество. Органы управления и контроля в торговле. Торгово-технологический процесс.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 1 - сообщение на тему «История торговли в Тюменской области».	2	3	
Раздел 2. Розничная торговая сеть				
Тема 2.1. Характеристика розничной торговой сети	Содержание учебного материала	1/2	2	
	1. Понятие о видах розничной торговой сети и их характеристика.	1		ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 2 - доклад на тему «О развитии розничной торговли РФ».	2	3	
Тема 2.2. Предприятия розничной торговли, их виды и типы	Содержание учебного материала	1/3		
	1. Понятие о типизации. Признаки, определяющие тип торгового предприятия. Типы магазинов, действующие в стране и за рубежом. Специализация розничной торговой сети. Размещение торговых предприятий на территории города. Типизация и специализация розничной торговой сети.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 3 презентация на тему «Типизация и специализация торговой сети»	3	3	
Тема 2.3. Технологические планировки	Содержание учебного материала	1		
	1. Особенности технологических планировок предприятий торговли.	1	2	ОК 1-7

предприятий торговли		Технологические планировки магазинов: торговое помещение магазина; торговый зал; помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; подсобное помещение; техническое помещение.			
Тема 2.4. Организационно-правовые формы торговых предприятий	Содержание учебного материала		1/2		
	1.	Обслуживающий персонал, его соответствие профессиональному назначению.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 4 - сообщение на тему «Правовая и организационная форма торговых предприятий в зависимости от формы собственности, на которой базируются юридические лица».		2	3	
Тема 3.1. Маркетинг в торговле	Содержание учебного материала		1/2		
	1.	Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Цели маркетинговой деятельности в торговле.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 5 - доклад по теме: «Критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса».		2	3	
Тема 3.2. Функции упаковки и дизайн товаров	Содержание учебного материала		1/2		
	1.	Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 6 - составить тесты на тему «Сущность и цели маркетинга в торговле».		2	3	
Тема 3.3. Методы изучения покупательского спроса	Содержание учебного материала		1		
	1.	Виды и формы покупательского спроса. Сбор данных покупательского спроса. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. Методы стимулирования продажи товаров	1	2	ОК 1-7
Тема 3.4. Реклама	Содержание учебного материала		3		
	1.	Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Реклама: понятие, виды, назначение, требование, правовая база. Рекламно – информационная работа в магазине.	1	2	ОК 1-7

	Практическое занятие № 1 по теме: составление рекламных объявлений и ценников на товар.		2	2	
Тема 3.5. Менеджмент в торговле	Содержание учебного материала		1/2		
	1.	Понятие менеджмента. Основные принципы и функции менеджмента. Роль информации в торговле.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 7 - составить тесты на тему «Менеджмент, его сущность и задачи».		2	3	
Тема3.6. Содержание менеджмента	Содержание учебного материала		1/2	1	
	1.	Управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией.	1	2	ОК 1-7
	Самостоятельная работа обучающихся № 8 - сообщение на тему «Основные принципы и функции менеджмента в розничной торговле»		2	3	
Раздел 4. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации					
Тема 4.1. Основы товароснабжения в торговле	Содержание учебного материала		2/2	1	
	1.	Требование стандартов к транспортированию товаров и погрузочно – разгрузочным работам. Товародвижение. Товароснабжение.	2	2	ОК 1-7
	2.	Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и погрузке товаров. Требования, предъявляемые к товароснабжению			
Тема 4.2. Технология закупки товаров	Самостоятельная работа обучающихся № 9 - доклад на тему «Рациональная организация товароснабжения предприятий розничной торговли».		2	3	
	Содержание учебного материала		4/2		
	1.	Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров. Товарные запасы.	2	2	ОК 1-7
	2.	Товарооборачиваемость. Норматив товарных запасов.			
Практическое занятие № 2 по теме:					

	составить и сделать расчет по нормативным документам.		2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся № 10 - составить кроссворд на тему «Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации».		2	3	
Раздел 5. Тара и тарные операции в магазине					
Тема 5.1. Тара и тарные операции в магазине	Содержание учебного материала		2		
	1.	Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним.	2	2	ОК 1-7
	2.	Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары.			
Раздел 6. Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки					
Тема 6.1. Технология приемки товаров в магазине	Содержание учебного материала		5/2		
	1.	Сопроводительные документы. Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой таре, без тары. Порядок составления актов на установленное расхождение в количестве и качестве.	2	2	ОК 1-7
	2.	Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки.			
	Практическое занятие № 3 по теме: изучить инструкции П-6, П-7, решить предложенные ситуации с целью отработки навыков в использовании нормативных документов.		3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся № 11 - сообщение на тему «Документальное оформление приемки товаров в магазине».		2	3	
Тема 6.2. Технология хранения товаров в магазине	Содержание учебного материала		4		
	1.	Требование стандартов и технических условий к хранению товаров. Хранение товаров: стеллажное, штабельное, навалом, в подвешенном виде. Условия и правила размещения товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.	2	2	ОК 1-7
	2.	Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже. Практическое занятие № 4 по теме: выполнить размещение товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.	2	2	

Тема 6.3. Подготовки товаров к продаже	Содержание учебного материала		4		
	1.	Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже.	2	2	ОК 1-7 ПК 1.2
	2.	Товарные потери. Естественная убыль, ее нормы.			
	Практическое занятие № 5 по теме: выполнить расчеты товарных потерь, определить естественную убыль товаров		2	2	
Тема 6.4. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	Содержание учебного материала		4		
	1.	Порядок подачи товаров в торговый зал.	2	2	ОК 1-7 ПК 1.2
	2.	Требование к размещению товаров. Выкладка товаров.			
	Практическое занятие № 6 по теме: сделать выкладку товаров в торговом зале.		2	2	
Раздел 7. Правила торгового обслуживания и торговли товарами					
Тема 7.1. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала		4		
	1.	Услуга торговли. Торговое обслуживание: система, процесс, условия, формы. Безопасность товара. Безопасность услуги торговли. Продажа, реализации товаров. Методы продажи.	2	2	ОК 1-7 ПК 1.3
2.	Качество торгового обслуживания. Культура торгового обслуживания. Закон «О защите прав потребителей». Нормативная документация по защите прав потребителей.				
	Практическое занятие № 7 по теме: выполнить продажу товаров, соблюдая Закон «О защите прав потребителей».		2	2	
Дифференцированный зачет 1 семестр			2		
	Всего:		45/23		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (воспроизведение информации, узнавание (распознавание), объяснение ранее изученных объектов, свойств и т.п.);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (самостоятельное планирование и выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Организация

и технология розничной торговли».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

доска учебная;

рабочее место для преподавателя;

рабочие места по количеству обучающихся;

шкафы для хранения муляжей (инвентаря), раздаточного дидактического материала

и

др.;

Технические средства обучения: компьютер; средства аудио визуализации; наглядные

пособия (натуральные образцы, муляжи, плакаты, DVD фильмы, мультимедийные пособия).

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень используемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Отскочная З.В. Организация и технология торговли: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/-3-е изд., стер. -М.: Издательский центр «Академия», 2013. -192с.

Дополнительные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: проспект, КноРус, 2010. -554с.
2. Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998г. №55.
3. Степанов Е.А., Корнеев И.К. Информационная безопасность и защита информации.
4. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Постановление правительства РФ № 596 ОТ 06.06.98
5. Хайруллина Н.Г. Практикум торгового менеджера: учебное пособие. - Тюмень, ТюмГНГУ, 2002. – 81с.
6. Правила продажи по образцам. Постановление правительства РФ №918 ОТ 06.09.99
7. Щур Д.Л. Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: 13.Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2006.
8. Правила торговли: Сборник нормативных документов. – Новосибирск: Сиб. унив. Издательство, 2010 – 64с. – (Кодексы и законы России).
9. Санитарные правила для предприятий торговли. – М.: ИНФРА – М, 2009 – 43с.
10. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Учебник. Коммерция и технология торговли. 2-е изд. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007. 442с.

11. Брагина Л.А., Стукалова И.Б., Шипилова и др.; под редакцией Л.А. Брагина. Организация коммерческой деятельности: учеб. Пособие для нач. проф. образования. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 176с.
12. Петров П.В., Соломатин А.Н. Экономика товарного обращения: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА – М, 2006.
13. Объективные оценки качества и совершенствование ассортимента непродовольственных товаров. – М.6 ЛИСТ, 2007
14. Закон РФ от 23 сентября 1992г. №3520 – «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров»
15. Памбухчианц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник для студентов высших учебных заведений. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2009, 448с.
16. Памбухчианц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкова и К», 2008. – 448с.
17. Памбухчианц О.В. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. – М.: ИНФРА – М, 2006.
1. Абчук В.А. Коммерция. Учебник. – с. – П.: Михайлова В.А., 2006.
2. Брагина Л.А., Стукалова И.Б., Шипилова и др.; под редакцией Л.А. Брагина, Технология розничной торговли: учебное пособие для нач. проф. образования. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 128с.
1. ГОСТ Р 51074-97. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования.
2. ГОСТ Р 51087-97 Табачные изделия. Информация для потребителя.
3. ГОСТ Р 51121-97. Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования
4. ГОСТ Р 51304 -99 Услуги розничной торговли. Общие требования
3. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Организация и технология проектирование торговых предприятий. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2006.
18. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Учебник. Коммерция и технология торговли. 2-е изд. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2009, 448с.
5. Дашков Л.П., Памбухчианц 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», 2008. – 284С
6. Закон РФ «О защите прав потребителей». – М.: Издательство «Омега – Л», 2010. – 47с. – (Законы Российской Федерации).
7. Закон РФ от 20.02.1995г. №24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».
8. Закон РФ ОТ 27.12.2002Г. №184-ФЗ «О техническом регулировании».
19. Нормативные ссылки:

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умение:		
Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам	Оценка «5» - 91-100 % выполненной работы, оценка «4» - 81-90 % выполненной работы, оценка «3» - 71-80 % выполненной работы, оценка «2» - 70 % и менее выполненной работы	Форма оценки – пятибалльная, Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса		Форма оценки – пятибалльная, Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности		Форма оценки – пятибалльная, Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Знание:		
Услуги розничной торговли, их классификацию и качество	Оценка «5» - 91-100 % выполненной работы, оценка «4» - 81-90 % выполненной работы, оценка «3» - 71-80 % выполненной работы, оценка «2» - 70 % и менее выполненной работы	Форма оценки – пятибалльная, Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Виды розничной торговой сети и их характеристику		Форма оценки – пятибалльная, Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Типизацию и специализацию розничной торговой сети		Форма оценки – пятибалльная,
Особенности технологических планировок предприятий торговли		Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание

Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле		Форма оценки – пятибалльная,
Основы товароснабжения в торговле		Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота		Форма оценки – пятибалльная,
Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки		Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Правила торгового обслуживания и торговли товарами		Форма оценки – пятибалльная,
Требования к обслуживающему персоналу		Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание
Нормативную документацию по защите прав потребителей		Форма оценки – пятибалльная, Метод оценки – контрольная работа, устный опрос, практическое задание

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
1	2	3
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	выбирает способ решения задачи в соответствии с заданными условиями и имеющимися ресурсами	Оценка выполнения практического задания
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	самостоятельно находит источник информации по заданному вопросу, пользуясь электронным или бумажным каталогом, справочно-библиографическими пособиями, поисковыми системами Интернета	Оценка выполнения практического задания Оценка выполнения тестового задания
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное	Называет ресурсы для собственного	Оценка выполнения практического задания

профессиональное и личностное развитие.	профессионального и личностного развития	
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	участвует в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданной процедурой и по заданному вопросу	Оценка выполнения практического задания
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.	отвечает на вопрос, направленный на выяснение фактической информации, создает стандартный продукт письменной коммуникации простой структуры	Оценка выполнения практического задания
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Работает в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Оценка выполнения практического задания
ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров	соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров	Оценка выполнения практического задания
ПК 1.2.	Осуществляет подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на товарно-технологическом оборудовании	Оценка выполнения практического задания
ПК 1.3.	Обслуживает покупателей и предоставляет достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	Оценка выполнения практического задания