

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»  
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

«21»\_02\_\_\_\_\_ 2023 года

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.В.09**

Организация и технология розничной торговли

Учебный план: 2023-2024 38.03.06 РИНПО Торговля непрод тов ОЗОс №1-3-114с.plx

Кафедра: **27** Материаловедения и товарной экспертизы

Направление подготовки:  
(специальность) 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Торговля непродовольственными товарами  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
2	УП	4	4	96	4	3	Зачет
	РПД	4	4	96	4	3	
3	УП	4	8	114	18	4	Экзамен, Курсовая работа
	РПД	4	8	114	18	4	
Итого	УП	8	12	210	22	7	
	РПД	8	12	210	22	7	

Санкт-Петербург  
2023

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963

Составитель (и):

кандидат технических наук, Доцент

\_\_\_\_\_

Бызова Елена  
Владиславовна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой материаловедения и товарной  
экспертизы

\_\_\_\_\_

Куличенко Анатолий  
Васильевич

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

Куличенко Анатолий  
Васильевич

Методический отдел:

\_\_\_\_\_

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Сформировать компетенции обучающегося в области организации и техники торговых процессов, позволяющих находить обоснованные управленческие решения при организации торговых и технологических процессов с целью наиболее эффективного выполнения упорядоченности, взаимосвязи и согласованности, приобретение теоретических знаний, практических умений и навыков, обеспечивающих профессиональную деятельность на рынке товаров и услуг.

### 1.2 Задачи дисциплины:

научить классифицировать торговые предприятия;  
анализировать виды торговых предприятий по их характерным признакам;  
изучить технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;  
изучить правила торгового обслуживания и торговли товарами;  
анализировать правила торгового обслуживания и торговли товарами;  
изучить нормативную документацию по защите прав потребителей.  
научиться проводить планирование торговой и коммерческой деятельности

### 1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров  
Теория организации  
Экономика предприятия

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ПК-1: Способен осуществлять процедуру закупок</b>
<b>Знать:</b> 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; основные виды тары и товароматериалов, особенности товарооборота; 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.
<b>Уметь:</b> устанавливать вид и тип товара по идентифицирующим признакам; определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
<b>Владеть:</b> навыками приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров купли–продажи; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.
<b>ПК-3: Способен проводить мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>
<b>Знать:</b> основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; основы товароснабжения в торговле
<b>Уметь:</b> осуществлять планирование торговой и коммерческой деятельности.
<b>Владеть:</b> методами расчета и оценки эффективности торговых процессов

## 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Организация розничной торговли	2					С,О
Тема 1. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Классификация предприятий розничной торговли.		1		10		

Тема 2. Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых отделов. Размещение предприятий розничной торговли. Качественные показатели состояния розничной сети	0,5		5		
Тема 3. Практическая работа "Организация розничной торговли, их виды и типы."		0,5	10		
Раздел 2. Технологическое оснащение магазина и технология товародвижение в нем.					
Тема 4. Виды торговых зданий и требования, предъявляемые к ним. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Планировка магазина.	1		10		
Тема 5. Техническое освещение магазина. Его интерьер. Соблюдение санитарных правил в магазине. Строительные нормы и правила.	0,5		10	AC	
Тема 6. Технология товародвижения в магазине. Торгово-технологический процесс в розничной торговле. Общие правила приемки товара в магазине. Приемка товара по количеству и качеству. Документальное оформление товаров по результатам приемки. Условия хранения товара в магазине. Подготовка товаров к продаже.	1		10	AC	C,O
Тема 7. Практическая работа "Технологические планировки предприятий торговли" Практическая работа "Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки".		2	16		
Тема 8. Практическая работа "Документальное оформление приёмки товаров по количеству и качеству"		0,5	10		
Тема 9. Практическая работа "Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения".		1	15		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)	4	4	96		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25			

Раздел 3. Организация и технология торгового обслуживания					
Тема 10. Торговое обслуживание покупателей. требования, предъявляемые к обслуживающему персоналу в процессе продажи.	0,5		10		C,O
Тема 11. Технология продажи товаров. Основные элементы процесса продажи. Технология расчета с покупателями.	0,5		10		
Тема 12. практическая работа "Торговое обслуживание населения". Практическая работа "Качество торгового обслуживания".		1	15		
Раздел 4. Правила торговли					C,O

Тема 13. Правила торговли: нормативная база, регулирующая правила торговли, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности. требования к информации. Средства торговой информации.	1		10		
Тема 14. Правила продажи непродовольственных товаров. Правила продажи товаров по образцам. Дистанционный способ продажи. Контроль за выполнением правил торговли. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.	1		9		
Тема 15. Практическая работа "Правила продажи отдельных видов товаров".		2	10		
Тема 16. Практическая работа "Правила продажи товаров по образцам".		1	10		
Тема 17. Практическая работа "Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами."		1	10		
Тема 18. Практическая работа "Правила продажи дистанционным способом"		2	10		
Раздел 5. Товарные склады в розничной торговле					
Тема 19. Товарные склады: назначение, виды. функции. Виды и взаимосвязь складских помещений, их планировка.	1		10		С,О
Тема 20. Практическая работа "Товарные склады в торговле и организация работы на них"		1	10		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)	4	8	114		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен, Курсовая работа)		4,5	13,5		
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>		24,75	223,5		

#### 4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

**4.1 Цели и задачи курсовой работы (проекта):** Цель: рассмотреть вопросы теории развития инфраструктуры товарного рынка, управления деятельностью предприятия в вопросах продвижения, сохранения, продажи товаров и услуг, обеспечения потребностей потребителей.

Задачи: выявить способности студента к самостоятельной работе, умения его делать выводы и давать практические предложения по формированию оптимального торгового ассортимента товаров, правил его продажи, сохранения его в надлежащем виде, исследовать рынок спроса, проводить документальное оформление товара при приемке по качеству и количеству товара.

- 4.2 Тематика курсовой работы (проекта):**
1. Организация и технология розничной продажи товаров.
  2. Устройство и планировка помещений магазина.
  3. Технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине.

4. Рациональное размещение товаров в торговом зале магазина.
  5. Основные принципы выкладки товаров на торговом оборудовании в магазине.
  6. Технология приемки товаров на складе.
  7. Организация продажи товаров на комиссионных началах и пути ее совершенствования (на материалах комиссионного магазина).
  8. Пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
  9. Организация расчетов с покупателями и пути повышения пропускной способности магазина.
  10. Устройство, планировка и оборудование магазинов и пути их совершенствования.
  11. Виды товарных потерь и пути их сокращения в процессе осуществления торгово-технологического процесса в магазине (или на складах оптовых предприятий).
  12. Организация хранения товаров и пути сокращения товарных потерь при хранении.
  13. Организация приемки товаров по количеству и пути ее совершенствования.
  14. Организация приемки товаров по качеству и пути ее совершенствования.
  15. Правила поведения продавцов в процессе обслуживания покупателей, их соблюдение и повышение ответственности за нарушения.
  16. Организация продажи товаров на комиссионных началах и пути ее совершенствования (на материалах комиссионного магазина).
  17. Организация продажи товаров по образцам и пути ее улучшения (на материалах магазина).
  19. Санитарные правила в торговле и их значение в повышении культуры обслуживания.
  20. Материальная ответственность в магазине и организация обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.
  21. Оборудование торговых залов магазинов и пути повышения эффективности его использования.

#### 4.3 Требования к выполнению и представлению результатов курсовой работы (проекта):

Работа выполняется обучающимся индивидуально, с использованием нормативно-технической и правовой документацией.

Результаты представляются в виде отчета, объемом 20-25 с., содержащего следующие обязательные элементы:

- Реферат
- Содержание
- Введение
- Обзор литературы
- Практический раздел
- Исследовательский раздел
- Заключение
- Список использованной литературы
- Приложения

### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

#### 5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

##### 5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-1	<p>Дает характеристику розничной торговой сети;</p> <p>Характеризует нормативную документацию по защите прав потребителей, правилам торговли и продажи товаров, по установке технического оснащения на предприятии торговли.</p> <p>Устанавливает вид и тип товара по идентифицирующим признакам;</p> <p>Определяет критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;</p> <p>Применяет правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;</p> <p>Составляет договор купли–продажи;</p>	<p>Вопросы для устного собеседования.</p> <p>Практические задания</p>
ПК-3	<p>Излагает экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения</p> <p>Осуществляет планирование торговой и коммерческой деятельности.</p> <p>Анализирует и характеризует основные процессы товароснабжения в торговле</p>	<p>Вопросы для устного собеседования.</p> <p>Практические задания</p>

##### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание	Полное и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о

	предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу.	значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов работы соответствует требованиям, содержание полностью соответствует заданию. Полученные результаты представлены на основании изучения и анализа исследуемого процесса. Даны исчерпывающие выводы и полные ответы на поставленные вопросы. Работа представлена к защите в требуемые сроки
4 (хорошо)	Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки.	Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки в работе или в ответах на поставленные вопросы, могут иметь место отступления от правил оформления работы или нарушены сроки предоставления работы к защите
3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам.	Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, присутствуют неточности в ответах, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием.
2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки	Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы. Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора.
Зачтено	Обучающийся твердо знает материал дисциплины, грамотно и по существу излагает его, владеет профессиональной терминологией, показывает умение работать с основной и дополнительной литературой, владение навыками применения основных методов и инструментов при решении практических задач, своевременно выполнил и защитил практические работы.	Выполнена контрольная работа и сдана в срок. В работе даны развернутые ответы на поставленные вопросы. Приведен актуальный список литературы. Работа оформлена в соответствии с требованиями нормативно-технической литературы.
Не зачтено	Обучающийся не владеет материалом дисциплины, профессиональной терминологией, допускает принципиальные ошибки при ответе на вопросы, не приобрел необходимые умения и навыки, не выполнил в полном объеме практические работы, предусмотренные рабочей программой.	Не выполнена контрольная работа. В работе не раскрыты темы по вопросам. Приведен неактуальный список литературы. Работа оформлена с нарушениями.

## 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

### 5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Курс 2	
1	Основные принципы размещения предприятий розничной торговли в городе.
2	Размещение и выкладка товара в торговом зале и на складе.
3	Основные этапы подготовки товара к продаже.
4	Назвать специфические торговые операции, свойственные отдельным группам товаров

5	Назвать основные операции по товарной обработке товаров (количественная и качественная приемка, распаковка, сортировка по видам и сортам, проверка упаковки, маркировки, очистка товаров от пыли и грязи, фасовка, придание им товарного вида, составление ценников).
6	Что такое товарные запасы?
7	Дать определение понятию товароснабжение розничной торговли.
8	Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
9	Виды торговых зданий.
10	Классификация предприятий розничной торговли.
11	Раскрыть сущность понятия розничная торговля? Цели и задачи, стоящие перед розничной торговлей.
12	Назовите формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле.
13	Принципы рационального построения процесса товародвижения.
Курс 3	
14	Организация технологического процесса на складе.
15	Устройство специальных складов.
16	Назовите виды складских сооружений и оборудование складов.
17	Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.
18	Алгоритм организации доставки товаров в магазины.
19	Назовите организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения?;
20	Назовите факторы звенности товародвижения?;
21	Назовите какая взаимосвязь между следующими экономическими категориями «товародвижение» и «товароснабжение»?;
22	Назвать правила продажи отдельных видов товаров (на выбор преподавателя).
23	Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.
24	Назовите методы продажи товаров.
25	Перечислите услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании.
26	Как производится продажа товара по образцам и по каталогам?
27	Как производится продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой?
28	Назовите правила работы розничных торговых предприятий.
29	Назвать операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании?;
30	Назовите формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров.

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрены.

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

1. Проведите сравнительный анализ качества обслуживания в торговых предприятиях методом средневзвешенной балльной экспертной оценки и сделайте выводы.

Решение: для анализа выбираем аналогичные предприятия торговли. Проводят оценку по следующим показателям: ассортимент, метод продажи, дополнительные услуги, отзывы потребителей, профессионализм обслуживающего персонала и планировка магазина. Студенты расставляют критерии конкурентоспособности. Анализ качества обслуживания в торговых предприятиях необходимо проводить на основании формул по методу средневзвешенной балльной экспертной оценки.

2. Планировка магазина, торгового зала и склада.

Решение: Студент в масштабе располагает все зоны торгового магазина, с указанием размеров. Высчитывает установочную площадь торгового оборудования в торговом зале и на складе. Устанавливает соответствие требованиям пожарных норм.

### 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

#### 5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

#### 5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная

 +

Письменная

Компьютерное тестирование

Иная

#### 5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине



Особенности сдачи зачета:

- невозможность пользоваться словарями, справочниками, иными материалами;
- время на подготовку – 30 мин., ответ 10 мин.

Особенности сдачи экзамена:

- возможность пользоваться нормативными и справочными материалами (ГОСТами, ФЗ, СанПин);
- время на подготовку – 40 мин., ответ 15 мин.

Форма сдачи зачета, экзамена – устная.

Особенности защиты курсовой работы: по результатам курсовой работы подготавливается презентация 10-12 слайдов, время выступления – 7 мин, время на вопросы – 10 мин.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Жулидов С. И.	Организация торговли	Москва: Форум	2018	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=361464">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=361464</a>
Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/81845.html">http://www.iprbookshop.ru/81845.html</a>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				
Сыцко, В. Е., Целикова, Л. В., Цыбранкова, Т. И., Марцинкевич, Т. Ф., Михалко, М. Н., Багрянцева, Е. П., Кикинева, Е. Г., Храбан, Г. С., Локтева, К. И., Прокофьева, И. Н., Дрозд, М. И., Сыцко, В. Е.	Товароведение непродовольственных товаров	Минск: Вышэйшая школа	2014	<a href="http://www.iprbookshop.ru/35556.html">http://www.iprbookshop.ru/35556.html</a>

### 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru>

Электронно-библиотечная система IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru>

Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД: <http://publish.sutd.ru>

### 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows

### 6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска