

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.09

Организация и технология розничной торговли

Учебный план: 2024-2025 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	

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

ПК-1: Способен осуществлять процедуру закупок
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; основные виды тары и товаро- материалов, 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.
Уметь: 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;
Владеть: 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.
ПК-3: Способен проводить мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Знать: основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; основы товароснабжения в торговле
Уметь: осуществлять планирование торговой и коммерческой деятельности.
Владеть: 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		C,O
Тема 12. практическая работа "Торговое обслуживание населения". Практическая работа "Качество торгового обслуживания".	3		1	15		
Раздел 4. Правила торговли						
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		C,O

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		
Всего контактная работа и СР по дисциплине		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 документации.

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

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)	<p>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.</p>	<p>Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, присутствуют неточности в ответах, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием.</p>
2 (неудовлетворительно)	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки</p>	<p>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.</p>
Зачтено	<p>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.</p>	<p>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.</p>
Не зачтено	<p>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.</p>	<p>Не выполнена контрольная работа. В работе не раскрыты темы по вопросам. Приведен неактуальный список литературы. Работа оформлена с нарушениями.</p>

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	Принципы рационального построения процесса товародвижения.
2	Назовите формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле.
3	Раскрыть сущность понятия розничная торговля? Цели и задачи, стоящие перед розничной торговлей.
4	Классификация предприятий розничной торговли.
5	Виды торговых зданий.
6	Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
7	Дать определение понятию товароснабжение розничной торговли.
8	Что такое товарные запасы?
9	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).
10	Назвать специфические торговые операции, свойственные отдельным группам товаров
11	Основные этапы подготовки товара к продаже.
12	Размещение и выкладка товара в торговом зале и на складе.
13	Основные принципы размещения предприятий розничной торговли в городе.
Курс 3	
14	Назовите формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров.
15	Назвать операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании?;
16	Назовите правила работы розничных торговых предприятий.

17	Как производится продажа товаров с индивидуальным обслуживанием, в том числе с открытой выкладкой?
18	Как производится продажа товара по образцам и по каталогам?
19	Перечислите услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании.
20	Назовите методы продажи товаров.
21	Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.
22	Назвать правила продажи отдельных видов товаров (на выбор преподавателя).
23	Назовите какая взаимосвязь между следующими экономическими категориями «товародвижение» и «товароснабжение»?;
24	Назовите факторы звенности товародвижения?;
25	Назовите организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения?;
26	Алгоритм организации доставки товаров в магазины.
27	Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения.
28	Назовите виды складских сооружений и оборудование складов.
29	Устройство специальных складов.
30	Организация технологического процесса на складе.

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
6.1.1 Основная учебная литература				
Жулидов С. И.	Организация торговли	Москва: Форум	2018	https://ibooks.ru/reading.php?short=1&productid=361464

Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	http://www.iprbookshop.ru/81845.html
--------------------	--------------------	--------------------	------	---

6.1.2 Дополнительная учебная литература

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	http://www.iprbookshop.ru/35556.html
---	---	--------------------------	------	---

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