

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Московский технологический колледж питания
(МТКП)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины: **ОП. 11 Товарная политика**

код, специальность: **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

форма обучения: **очная**

Москва -2018 г

СОГЛАСОВАНО:

Предметной цикловой комиссией
«Ресторанно-гостиничного
бизнеса»

Протокол № 1

от «31» августа 2018 года

Председатель предметной
цикловой комиссии



Н.Б. Летникова

Подпись

Фамилия

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта по
специальности среднего профессионального
образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Заместитель директора по учебной работе



Давыдова Г.Б.

Подпись

УТВЕРЖДЕНА: Директор колледжа



Подпись

/ Е.Н. Махиненко/
Инициалы Фамилия

Разработчик: Досугова А.В., преподаватель МТКП

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	19
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.11 «Товарная политика» является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППССЗ.

Учебная дисциплина ОП.11 «Товарная политика» входит в цикл общепрофессиональных дисциплин ФГОС ППССЗ по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

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

Товарная политика – дисциплина, рассматривающая деятельность фирмы в области разработки и совершенствования ее товарного предложения. Работа с товаром важный инструмент конкурентной борьбы.

Дисциплина «Товарная политика» предусматривает изучение сущности розничной и оптовой торговли, позволяет ознакомиться с технологическими процессами в торговых организациях, освоить необходимые компетенции по определению видов и типов торговых организаций, их соответствия ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

Цель курса – дать целостное представление о товарной политике как одном из важнейших элементов комплекса маркетинга фирмы. Основной акцент в рамках курса делается на процесс разработки товарного предложения фирмы, формирование товарного ассортимента, его товарную поддержку. Особое внимание уделяется вопросам обеспечения качества и конкурентоспособности предлагаемой фирмой товаров. Рассматриваются законодательные акты РФ в области товарной политики.

Курс «Товарная политика» тесно связан с такими дисциплинами, как «Маркетинг», «Логистика», «Экономическая теория», «Экономика предприятия», «Управление конкурентоспособностью».

Дисциплина «Товарная политика» является направлена на формирование профессиональных и общих компетенций:

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК-10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ПК-1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК-1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК-1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК-1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения

ПК-1.8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК-1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК-1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК-2.1.Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК-2.2.Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК-2.3.Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК-2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК-2.5.Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК-2.6.Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК-2.7.Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты

ПК-3.1.Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК-3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК-3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК-3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК-3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК-3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК-3.7.Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК-3.8.Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;

- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение типовой рабочей программы учебной дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося	58	часов
включая:		
обязательна аудиторная учебная нагрузка	34	часа
самостоятельная работа	22	часа
консультации	2	часа
ВСЕГО	58	часов

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Виды учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	58
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	34
в том числе:	
теоретические занятия	24
практические занятия	10
контрольные работы	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	22
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа (работа с нормативными документами)	
консультации	2
Итоговая аттестация в форме зачета	

2.2 Примерный тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.11 «Товарная политика»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности в торговых организациях		14	
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях	Содержание учебного материала Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с правом, экономикой, маркетингом, товароведением и другими сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях общность различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: безопасность, эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте Товаров, обеспечение соответствия правовым и нравственным нормам. Объекты торговли – товары, их назначение и роль в торговом процессе. Состояние и перспективы развития торговли в России.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся Определите предмет, цели и задачи учебной дисциплины. Усвойте основные понятия в области коммерческой деятельности. Разработайте структурно – логическую схему учебной дисциплины. Дайте основные понятия в области коммерческой деятельности. Овладение терминами по ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»	2	
Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в сфере торговли	Содержание учебного материала Субъекты коммерческой деятельности: понятия. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика. Индивидуальные предприниматели: понятия, назначение, специфика деятельности. Организация малого бизнеса в торговле : специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы, нормативно-правовая база. Выгоды и риски субъектов торговой деятельности: понятия, виды, факторы, определяющие вероятность рисков. Основные типы отношения предпринимателя к риску. Выявление причин риска, способы его уменьшения.	2	1

	<p>Самостоятельная работа обучающихся Укажите субъекты коммерческой деятельности: понятие, их организационно-правовые формы. Разработайте схему «Структура субъектов коммерческой деятельности по организационно-правовым формам». Рассмотрите организацию малого бизнеса в торговле. Изучите выгоды и риски субъектов торговой деятельности. Определите понятие и статус индивидуальных предпринимателей. Выявите особенности их торговой деятельности.</p>	2	
<p>Тема 1.3. Государственное регулирование торговой деятельности</p>	<p>Содержание учебного материала Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства, в том числе правила торговли. Основные положения кодексов: Гражданского, Об административных правонарушениях, Уголовного, регламентирующие торговую деятельность. ФЗ«Об основах государственного регулирования торговой деятельности»:основные положения, понятия, нормы. Регулирование доли риска для торговых сетей.</p>	2	2
	<p>Практические занятия Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» Решение ситуационных задач.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Разработайте схему «Структура нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности». Изучите Гражданский кодекс РФ ч.2 и выявите статьи (№ и название), регулирующие торговую деятельность. Изучите Кодекс РФ об административных правонарушениях и выявите статьи (№ и название), регулирующие торговую деятельность. Изучите Уголовный кодекс РФ и выявите статьи (№ и название), регулирующие торговую деятельность. Изучите и составьте структуру ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» с указанием разделов, номера и названия статей, их краткое содержание. Составьте 2-3 ситуационных задачи, для решения которых необходимо применить ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Задачи должны состоять из ситуации и проблемного задания.</p>	2	
<p>Раздел 2.Оптовая торговля</p>		18	

Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала	2	
	<p>Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, назначение, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Виды оптовых торговых организаций: оптовые рынки, базы, оптово-розничные центры: их краткая характеристика, общность и различия. Мелкооптовая торговля: понятие, назначение, виды мелкооптовых предприятий (мелкооптовые базы, оптово-розничные рынки, магазина типа «КЭШЕН ЭНД КЕРРИ», «МЕТРО» и др.).</p> <p>Коммерческие отделы оптовых торговых организаций: назначение, статус, краткая характеристика деятельности.</p> <p>Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками (отечественными и импортными): назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Взаимодействие с предприятиями розничной торговли.</p>		1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	<p>Дайте определение понятия «оптовая торговля». Укажите её назначение, цели, задачи и виды.</p> <p>Выясните специфику работы коммерческих отделов оптовых организаций. Приведите пример, иллюстрирующий специфику работы коммерческого отдела конкретной организации.</p> <p>Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги оптовой торговли.</p> <p>Рассмотрите виды оптовой торговли и дайте их краткую характеристику.</p> <p>Разбейте хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации.</p>		
Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала	2	
	<p>Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы территориального размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, взаимосвязь отдельных структурных элементов. Определение потребности в складской площади.</p> <p>Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), требования к рациональному размещению товаров на складе. Последствия от</p>		

	<p>перегрузки и недогрузки складов.</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся Определите понятие, назначение и функции товарных оптовых складов. Разработайте схему «Классификация товарных оптовых складов». Дайте их характеристику. Изучите принципы территориального размещения товарных складов. Охарактеризуйте принципы территориального размещения товарных складов. Охарактеризуйте разные виды складских зданий и сооружений. Укажите требования к ним. Выявите общность и различия этих требования. Изучите планировку складов, выявите взаимосвязь отдельных помещений. Составьте план склада для хранения плодоовощной продукции вместимостью 1000т Рассчитайте потребность в складской площади оптовой базы по продаже бакалейных товаров на 10000т единовременного хранения. Составьте номенклатуру показателей для оценки эффективности использования складов. Решите ситуационные задачи по оценке эффективности использования складов. Составьте таблицу «Требования к рациональному размещению товаров на складе». Выявите последствия от перегрузки и недогрузки складов</p>	2	
<p>Тема 2.3. Товароснабжение</p>	<p>Содержание учебного материала Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения: понятие, назначение. Методы доставки товаров в торговую сеть: назначение, достоинства и недостатки разных методов. Закупочная работа: понятие, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика. Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках. Договорная работа: назначение, основные этапы и операции. Формы договорных отношений, порядок их оформления Договора купли-продажи, поставки: назначение, порядок их заключения, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением. Упаковка: понятие, назначение, классификация, требования предъявляемые к ней. Организация тарных операций. Упаковывание товаров: операции, способы.</p>	2	1

	<p>Практические занятия Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров. Разработка проекта и заключение договора-поставки товаров.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Дайте определение понятия «товароснабжение». Укажите их цели и задачи. Рассмотрите рациональную организацию товароснабжения, её формы. Укажите понятие и назначение каналов товародвижения Сравните разные методы доставки товаров в торговую сеть, выявив их достоинства и недостатки. Определите понятие, назначение и содержание закупочной работы. Составьте схему основных этапов и операций закупочной работы. Дайте их характеристику. Дайте определение понятия «оптовые ярмарки». Укажите их назначение и виды. Разработайте схему «Организация и оформление закупок и продаж товаров на оптовых ярмарках». Укажите назначение, основные этапы и операции договорной работы, формы договорных отношений. Рассмотрите основные договора: купли-продажи и поставки, их назначение, порядок заключения, способы обеспечения, контроль за выполнением. Составьте договор поставки товаров с использованием Гражданского кодекса (ч.2) Дайте определение понятия и назначения упаковки, предъявляемых к ней требований. Составьте схему «Классификация упаковки». Рассмотрите этапы и основные операции по организации тарных операций. Укажите способы упаковывания.</p>	2	
<p>Тема 2.4. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях</p>	<p>Содержание учебного материала Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: назначение, правила, нормативная база, документальное оформление. Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за качеством технологии учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность.</p>	2	

	Технология отпуска товаров: понятие, назначение, основные операции, их последовательность.		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Укажите назначение и основные операции технологии товародвижения на складе. Составьте схему «Складской технологический процесс» с указанием последовательности операций.</p> <p>Изучите особенности приемки товаров по количеству и качеству на оптовом складе в соответствии с требованиями ГК ч.2 и инструкциями П-6 и П-7.</p> <p>Определите понятие и назначение технологии хранения товаров.</p> <p>Выявите сущность и задачи складирования.</p> <p>Составьте схему «Виды и типы складов»</p> <p>Разработайте таблицу «Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению товаров».</p> <p>Рассмотрите правила текущего контроля за качеством товаров, режимом хранения и уходом за товарами при хранении.</p> <p>Выявите понятие, назначение и эффективность штрих-кодовой технологии учета и идентификации товаров на складе. Можно ли из штрих-кода узнать страну происхождения товара?</p> <p>Составьте схему «Технология отпуска товаров»</p>	2	
Раздел 3. Розничная торговля		24	
Тема 3.1. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала		
	<p>Розничная торговля: понятие, цели, задачи, назначение, функции, виды.</p> <p>Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009.</p> <p>Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база.</p> <p>Комплект стандартов (ГОСТ Р и ОСТ), регламентирующий качество услуг розничной торговли.</p>	2	1

	<p>Самостоятельная работа обучающихся Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится киоск, гипермаркет, павильон, автолавка, магазин «Продукты» площадью 100 кв.м? Дайте определение термина «услуги розничной торговли» и укажите их назначение Разработайте схему «Основные и дополнительные услуги розничной торговли». Дайте их краткую характеристику. Укажите к каким условиям относятся : а) реализация товаров; б) доставка товаров на дом. Изучите качество услуг розничной торговли. Составьте схему «Номенклатура показателей качества услуг розничной торговли». Рассмотрите методы контроля качества услуг розничной торговли. Укажите, какие из них применяются в базовом предприятии-практики. Изучите нормативно-правовую базу, регламентирующие требования к качеству услуг розничной торговли.</p>	2	
<p>Тема 3.2. Классификация предприятий розничной торговли</p>	<p>Содержание учебного материала Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида(характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.). Структура предприятия розничной торговли: торговые отделы и вспомогательные помещения. Взаимосвязь торговых отделов с другими структурными подразделениями предприятия розничной торговли. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы (форматы) магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазины дискаунты и др.) Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.</p>	2	
	<p>Практические задания Установление вида и типа предприятий розничной торговли. Экскурсия в розничное торговое предприятие.</p>	2	

	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Определите понятие «розничная торговая сеть» и ее виды.</p> <p>Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли». Установите место в этой классификации следующих предприятий розничной торговли: гипермаркет, супермаркет, магазин «Продукты» шаговой доступности с общей площадью 50 кв.м.; универмаг «Детский мир».</p> <p>Дайте характеристику магазинов разных типов</p> <p>Рассмотрите современные типы (форматы) магазинов в России и за рубежом.</p> <p>Рассмотрите структуру предприятия розничной торговли и составьте схему этой структуры.</p> <p>Установите специфику работы торговых отделов и их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазина.</p> <p>Дайте характеристику назначения и видов мелкорозничной торговой сети.</p>	2	
<p>Тема 3.3.</p> <p>Размещение и планировка розничных торговых предприятий</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Территориальное размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия, в том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.</p> <p>Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.</p> <p>Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды.</p> <p>Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому решению торговых помещений.</p> <p>Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, дизайн, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).</p> <p>Общетехническая оснащённость торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим (освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование). Строительные и санитарные нормы к общетехнической оснащённости, к проектированию, планировке, территории и её</p>	4	

	содержанию. Особенности санитарных требований к мелкорозничной торговой сети.		
	<p>Практические занятия Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Изучите понятие и назначение технологии товародвижения. Рассмотрите понятие, назначение и структуру торгово-технологического процесса. Изучите порядок приемки товаров по количеству и качеству. Изучите инструкции о порядке приемки товаров по количеству (П-6) и по качеству (П-7). Изучите назначение, операции технологии погрузочно-разгрузочных работ. Составьте схему «Последовательность операций погрузочно-разгрузочных работ». Изучите назначение и специфику кратковременного хранения товаров в магазине. Укажите особенности хранения товаров на складах, в подсобном помещении магазина и в торговом зале. Рассмотрите порядок осуществления текущего контроля за качеством товаров и режимом хранения. Соблюдается ли этот порядок в магазине-базе практики. Укажите требования к организации торгово-технологического процесса и соответствует ли им магазин, в котором Вы проходили практику или совершаете покупки. Разберите обязательные и на добровольной основе требования к технологическому оснащению торговых помещений. Укажите назначение и операции подготовки товаров к продаже (предреализационной подготовке). Разработайте схему «Основные и вспомогательные операции предреализационной товарной подготовке». Разберите особенности подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Изучите порядок размещения и выкладки товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Рассмотрите правила размещения отделов в магазине и факторы, влияющие на это размещение. Укажите, соблюдаются ли эти правила в магазинах, где Вы покупаете товары. Дайте определение понятия и назначения мерчандайзинга в магазине. Укажите приемы мерчандайзинга и размещения прилавков. Изучите назначение, принципы и правила выкладки товаров. Укажите, соблюдаются</p>	2	

	<p>ли эти принципы и правила в магазине, где Вы покупаете товары.</p> <p>Рассмотрите виды, способы и средства выкладки товаров. Посетите магазин самообслуживания и торговли через прилавок и укажите, какие виды, способы и средства выкладки применяются в этих магазинах.</p>		
<p>Тема 3.4. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Требования к обслуживающему персоналу, в т.ч. к товароведам.</p> <p>Магазинные формы розничной продажи товаров , их кратка характеристика , основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.</p> <p>Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.</p>	2	1
	<p>Практические занятия</p> <p>Изучение стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009,ОСТ)</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания.</p> <p>Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором Вы делаете покупки.</p> <p>Изучите правовую базу торгового обслуживания.</p> <p>Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества.</p> <p>Рассмотрите технологии продажи товаров при разных формах обслуживания.</p> <p>Изучите требования к обслуживающему персоналу. При прохождении учебной практики выявите соблюдаются ли эти требования.</p> <p>Охарактеризуйте магазинные формы розничной формы продажи товаров.</p> <p>Изучите основные элементы процесса продажи и дайте им конкретную характеристику. Приведите примеры этих элементов в конкретном магазине.</p> <p>Выявите специфику технологии расчетов с покупателями при разных формах продажи. Укажите перечень и последовательность элементов процесса продажи в</p>	2	

	супермаркете, магазине около дома, универмаге. Рассмотрите внемагазинные формы торгового обслуживания.		
Консультации		2	
Всего:		58	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия :
оборудованного учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий по курсу «Основы коммерческой деятельности»;
- сборник заданий для проведения практических работ;

технических средств обучения:

- интерактивная доска;
- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор;
- компьютеры с сетевой программой;

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

№ п/п	Наименование учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы
I	Основные источники
1.1	Товарная политика: Учебник для бакалавриата / М.А. Николаева - М.: Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.: 60x90 1/16 (Обложка) ISBN 978-5-91768-615-8
1.2	Каплина С.А. Организация и технология розничной торговли/ С.А. Каплина. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 333 с
II	Дополнительные источники
2.1	Брагин Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Л.А. Брагин, Т.П. Данько – М.: «ИНФРА-М», 2014– 560 с.
2.2	Николаева М.А. Товарная информация: Учебник. - М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с.:

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по учебной дисциплине, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков. Текущий контроль проводится преподавателем Досуговой А. В.

Формы и методы промежуточной аттестации текущего контроля по учебной дисциплине самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Итоговой формой контроля является зачет.

Фонды оценочных средств (ФОС, КОС) разрабатываются образовательным учреждением. Они включают в себя педагогические контрольно-оценочные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
- определять виды и типы торговых организаций;	Индивидуальный и фронтальный опрос, Оценка выполненной практической работы
- устанавливать соответствие вида и типа розничной организации торговли, ассортименту реализуемых товаров;	Устный и письменный контроль.
- знать термины торгового дела, субъекты и объекты современной торговли;	Программированный контроль по тестам. Оценка выполненной практической работы.
- уметь идентифицировать признаки торговых организаций; - охарактеризовывать торговые организации;	Тестовый контроль знаний
- знать технологические процессы и составные элементы процесса торгового обслуживания; - материально-техническую базу коммерции;	Оценка выполненных практических заданий и рефератов.
- заполнять первичные документы по коммерческой деятельности организации	Тестирование с применением проблемных заданий. Оценка выполненной работы.
- рассчитывать по принятой методологии основные показатели коммерческой деятельности организации.	Тестовый контроль знаний. Оценка результатов применения методики расчета основных показателей коммерческой деятельности.