

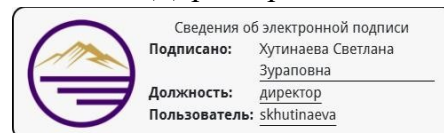
**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ВЛАДИКАВКАЗСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ»  
(ЧПОУ ВПК)**

**РАССМОТРЕНО**

на заседании Педагогического совета  
Протокол № 12  
от «29» мая 2026 г.

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор ЧПОУ ВПК



Приказ № 30-Д от «29» мая 2026г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

среднего профессионального образования  
по профессии **38.01.02 Продавец**

Квалификация подготовки:

продавец-кассир

Форма обучения: очная

Нормативный срок обучения:

10 месяцев на базе основного общего образования

## 1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<b>Код ОК, ПК</b>	<b>Уметь</b>	<b>Знать</b>	<b>Владеть навыками</b>
ОК 01	выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	актуальный профессиональный и социальный контекст профессиональной деятельности и жизни в обществе; основные источники информации, ресурсы и порядок оценки результатов решения профессиональных задач	выбирать способы решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	приемы структурирования информации, формат оформления результатов поиска; современные цифровые средства, порядок их применения в профессиональной деятельности	использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации
ОК 03	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, саморазвития	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04	эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	психологические особенности личности; психологические основы деятельности, формы и методы эффективного взаимодействия в	взаимодействовать и работать в коллективе и команде

		коллективе	
ОК 05	осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	научная и профессиональная терминология; лексика и правила построения устной речи; особенности современного социального и культурного контекста общества; правила оформления документов; основы делового общения	осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; обеспечивать ресурсосбережение в профессиональной деятельности; организовывать профессиональную деятельность с учетом изменений климатических условий региона	основы экологической безопасности в профессиональной сфере; ресурсы, используемые в профессиональной деятельности, пути обеспечения ресурсосбережения; особенности состояния и изменения климатических условий региона	обеспечивать ресурсосбережение в профессиональной деятельности
ОК 09	пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; лексический минимум для работы и общения в профессиональной деятельности	пользоваться профессиональной документацией
ПК 1.1	осуществлять приемку товаров по количеству и качеству; идентифицировать различные группы и виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку; диагностировать дефекты, определять причины их	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров;	проводить идентификацию товаров различных групп; расшифровывать маркировку товаров; производить органолептическую оценку качества; диагностику дефектов товаров; предотвращать

	возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара	условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров	реализацию; фальсифицированной и контрафактной продукции
ПК 1.2	создавать оптимальные условия хранения товаров; осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово-технологического оборудования для хранения товаров	требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров; санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия; правила эксплуатации оборудования	обеспечивать сохранность товаров
ПК 1.3	осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга; осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров; подготавливать рабочее место продавца: проверять наличие и исправность инвентаря, инструмента и оборудования	классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров; основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле; правила и технологии продаж; основы товароснабжения в торговле; основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; требования к организации рабочего места	подготавливать рабочее место и товары к продаже
ПК 1.4	производить подготовку к работе и эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; требования техники безопасности и охраны труда	осуществлять эксплуатацию торгово-технического оборудования инвентаря и инструментов
ПК 1.5	предоставлять покупателю полную и достоверную	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки,	обслуживать покупателей предоставлять

	<p>информацию о товарах оказывать помощь в выборе;</p> <p>осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией;</p> <p>производить упаковку и отпуск товаров;</p> <p>предоставлять дополнительные услуги;</p> <p>разрешать конфликтные ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя</p>	<p>назначение, способы использования,</p> <p>расшифровка маркировки;</p> <p>розничные цены на товары;</p> <p>правила торгового обслуживания;</p> <p>правила и методы продажи товаров;</p> <p>правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации;</p> <p>виды брака товаров, правила обмена и возврата;</p> <p>виды и методы предоставления услуг;</p> <p>основы цифровых технологий;</p> <p>основы менеджмента и маркетинга в торговле;</p> <p>методы работы с возражениями покупателей</p>	<p>информацию о товаре</p>
ПК 1.6	<p>использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки товаров;</p> <p>оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий</p>	<p>основы цифровых технологий;</p> <p>программные продукты в профессиональной деятельности;</p> <p>правила оформления заказов, возврата, доставки товаров;</p> <p>основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности</p>	<p>владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса</p>
ПК 1.7	<p>формировать заявки, комплектовать товар согласно заказу;</p>	<p>основы государственного регулирования и правила организации торговли в</p>	<p>обладать навыками ведения продаж товаров на</p>

	обеспечивать наличие и ассортимент товара с учётом спроса покупателей; осуществлять выполнение заказа и обеспечивать доставку товара покупателю, оформлять возврат товара на маркетплейсах, в интернет-магазинах	интернет-магазинах и на маркетплейсах; особенности организации и технологии электронных продаж; признаки формирования ассортимента товаров; методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета; основы цифровых технологий; требования к упаковке и доставке товаров; правила и оформление возврата товара	электронных площадках, торговых маркетплейсах
ПК 2.4	осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность; обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров	органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачества, виды дефектов и брака товаров; требования к упаковке и маркировке товаров	осуществлять проверку номенклатуры товаров, их качества и количества, цен на товары
ПК 2.5	осуществлять подготовку к инкассации денежных средств	порядок проведения инкассации денежных средств	составлять, оформлять документацию, связанную с осуществлением кассовых операций

## 2.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

*Примерные темы для эссе:*

1. Оптимизация товарных запасов в розничной торговле: методы и инструменты
2. Ценообразование в розничной торговле: стратегии и их влияние на покупательское поведение
3. Эффективность использования торговых площадей: планировка и зонирование
4. Автоматизация розничной торговли: кассовые системы, учёт и аналитика
5. Онлайн-каналы в розничной торговле: интеграция онлайн и офлайн (омниканальность)
6. Цифровые технологии в мерчандайзинге: электронные ценники, интерактивные витрины, AR-примерочные

7. Лояльность покупателей: программы лояльности в розничной торговле — виды и эффективность
8. Роль персонала в розничной торговле: стандарты обслуживания и мотивация
9. Управление цепочкой поставок в розничной торговле: от поставщика до полки
10. Экологичная розница: упаковка, отходы, «зелёный» маркетинг

*Примеры тестов:*

*По выбору ответа:*

1. Какой метод выкладки товаров предполагает размещение продукции одной марки или одного производителя в вертикальном ряду на полках?
  - А) горизонтальный
  - б) вертикальный**
  - в) блочный
  - г) дисплейный
2. Что из перечисленного относится к основным функциям розничного торгового предприятия?
  - А) реализация товаров и обслуживание покупателей**
  - б) производство товаров
  - в) оптовая закупка сырья
  - г) транспортировка грузов между регионами
3. Какой вид торгового оборудования предназначен для кратковременного хранения и демонстрации охлаждённых продуктов (мяса, рыбы, молочных изделий)?
  - А) стеллаж универсальный
  - б) витрина декоративная
  - в) холодильная горка**
  - г) контейнер пластиковый
4. Что означает термин «мерчандайзинг» в розничной торговле?
  - А) процесс доставки товаров от поставщика в магазин
  - б) комплекс мероприятий по эффективному представлению и продвижению товара в торговом зале**
  - в) система учёта товарных остатков на складе
  - г) методика расчёта заработной платы персонала
5. Какой тип планировки торгового зала предусматривает расположение оборудования вдоль стен и по периметру, оставляя центральную часть свободной?
  - А) линейная (решётка)
  - б) выставочная
  - в) боксовая (трек, петля)**
  - г) свободная (произвольная)

*На соответствие:*

### **Тест 1. Виды розничной торговой сети**

Установите соответствие между видом розничной торговой сети и его характеристикой.

Вид торговой сети	Характеристика
-------------------	----------------

1. Стационарная	А. Торговля через передвижные средства развозной и разносной торговли (автомагазины, лотки, тележки и т. д.)
2. Нестационарная	Б. Торговые объекты, размещённые в капитальных зданиях (торговые центры, супермаркеты, магазины у дома и т. д.)
3. Передвижная	В. Временные сооружения или места торговли (палатки, киоски, торговые ряды и т. д.), не имеющие прочной связи с земельным участком

**Ответы:** 1 — Б, 2 — В, 3 — А.

### Тест 2. Формы торгового обслуживания

Установите соответствие между формой торгового обслуживания и её описанием.

Форма обслуживания	Описание
1. Самообслуживание	А. Продавец оказывает помощь в выборе товара, демонстрирует его свойства, упаковывает и отпускает товар
2. Через прилавок	Б. Покупатель самостоятельно выбирает товары, размещённые на стеллажах и витринах, и оплачивает их на кассе
3. По образцам	В. Покупатель выбирает товар по образцу (каталогу, витрине), а продавец оформляет заказ и выдаёт товар со склада
4. Через автоматы	Г. Продажа товаров с помощью торговых автоматов без участия продавца

**Ответы:** 1 — Б, 2 — А, 3 — В, 4 — Г.

### Тест 3. Типы розничных торговых предприятий

Установите соответствие между типом розничного торгового предприятия и его особенностями.

Тип предприятия	Особенности
1. Универсам (супермаркет)	А. Широкий ассортимент непродовольственных товаров, часто с разделением на секции (одежда, бытовая техника, косметика и т. д.)
2. Гипермаркет	Б. Широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса, площадь от 400 м <sup>2</sup>
3. Универмаг	В. Крупный магазин с площадью от 5000 м <sup>2</sup> , предлагающий полный ассортимент товаров, включая бытовую технику,

	одежду, продукты и т. д
4. Дискаунтер	Г. Магазин с ограниченным ассортиментом товаров по низким ценам, часто без дополнительных услуг

**Ответы:** 1 — Б, 2 — В, 3 — А, 4 — Г.

#### Тест 4. Элементы торговой технологии

Установите соответствие между элементом торговой технологии и его назначением.

Элемент технологии	Назначение
1. Приёмка товаров	А. Размещение товаров в торговом зале для удобства выбора покупателями
2. Хранение товаров	Б. Проверка количества и качества поступивших товаров, оформление сопроводительных документов
3. Выкладка товаров	В. Обеспечение сохранности товаров до момента продажи, соблюдение условий хранения
4. Расчёт с покупателями	Г. Оформление продажи товара и получение оплаты (наличными, картой)

**Ответы:** 1 — Б, 2 — В, 3 — А, 4 — Г.

#### Тест 5. Методы продажи товаров

Установите соответствие между методом продажи и его преимуществами.

Метод продажи	Преимущества
1. Продажа через интернет-магазин	А. Быстрота обслуживания, снижение затрат на персонал, возможность работы 24/7
2. Продажа через торговые автоматы	Б. Удобство для покупателя, возможность выбора товара в любое время, отсутствие очередей
3. Продажа по каталогам	В. Широкий охват аудитории, возможность заказа из любой точки, подробные описания товаров
4. Продажа в стационарном магазине	Г. Возможность непосредственного осмотра товара, консультации продавца, мгновенное получение покупки

**Ответы:** 1 — Б, 2 — А, 3 — В, 4 — Г.

*Примеры вопросов для экзамена:*

1. Раскройте сущность розничной торговли как вида коммерческой деятельности. Охарактеризуйте её роль в экономике и основные функции.
2. Перечислите и дайте краткую характеристику основных организационно-правовых форм предприятий розничной торговли (ип, ооо, ао и др.). Укажите их преимущества и недостатки с точки зрения организации торговой деятельности.
3. Опишите классификацию предприятий розничной торговли по типам (гипермаркет, супермаркет, дискаунтер, магазин у дома и т. д.). Приведите по 2–3 примера каждого типа и укажите их ключевые отличия по ассортименту, площади, формату обслуживания и целевой аудитории.
4. Раскройте понятие торгового ассортимента. Объясните разницу между промышленным и торговым ассортиментом. Охарактеризуйте виды ассортимента (простой, сложный, развёрнутый, сопутствующий, смешанный) и приведите примеры для каждого вида.
5. Опишите основные этапы процесса товароснабжения розничного предприятия. Сравните централизованную и децентрализованную формы товароснабжения: в чём их принципиальные отличия, плюсы и минусы для магазина?
6. Раскройте технологию приёмки товаров в розничном магазине. Перечислите документы, оформляемые при приёмке, и опишите порядок действий при выявлении расхождений по количеству и качеству. Какие нормативные акты регулируют этот процесс?
7. Охарактеризуйте основные методы продажи товаров в розничной торговле (самообслуживание, через прилавок, по образцам, по каталогам, онлайн-продажи и т. д.). Для каждого метода укажите: Сферу применения; Преимущества для покупателя и продавца; Особенности организации торгового зала и работы персонала.
8. Опишите планировку и зонирование торгового зала магазина. Перечислите основные зоны (входная зона, кассовая зона, зона основного потока, зона выкладки товаров и т. д.) И объясните правила их размещения с точки зрения психологии покупателя и повышения продаж (правило «золотого треугольника», направление движения потока, размещение импульсных товаров).
9. Раскройте содержание торгово-технологического процесса в розничном предприятии. Выделите его основные стадии (операции) и кратко охарактеризуйте каждую. Укажите, какие подразделения магазина (отдел закупок, склад, торговый зал, бухгалтерия) задействованы на каждой стадии.
10. Опишите виды и назначение торгового оборудования в розничном магазине (горки, витрины, прилавки, стеллажи, кассовые кабины, холодильные установки и т. д.). Объясните, как выбор и расстановка оборудования влияют на: Эффективность использования торговой площади; Удобство для покупателей; Сохранность товаров; Имидж магазина.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Результаты обучения	Показатели освоенности	Методы оценки
---------------------	------------------------	---------------

	<b>компетенций</b>	
<b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</b>		
<p>Классификация, ассортимент и характеристика товаров. Виды услуг.</p> <p>Виды розничной торговой сети и их характеристика.</p> <p>Типизация и специализация розничной торговой сети.</p> <p>Особенности технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Основы товароснабжения в торговле.</p> <p>Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота.</p> <p>Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки.</p> <p>Основы мерчандайзинга.</p> <p>Правила торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Требования к обслуживающему персоналу.</p> <p>Нормативная документация по защите прав потребителей.</p>	<p>Демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества.</p> <p>Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик.</p> <p>Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети.</p> <p>Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли.</p> <p>Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле.</p> <p>Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота.</p> <p>Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки с учетом мерчандайзинга.</p> <p>Демонстрирует знание правил торгового обслуживания и торговли товарами.</p> <p>Демонстрирует знание требований к обслуживающему персоналу.</p> <p>Демонстрирует знание нормативной документация по защите прав потребителей.</p>	<p>- тестирование;</p> <p>- выполнение практических заданий;</p> <p>- выполнение заданий на экзамене</p>
<b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</b>		
<p>Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p>	<p>Демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</p>	<p>- тестирование;</p> <p>- выполнение практических заданий;</p> <p>- выполнение заданий на экзамене</p>

<p>Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.</p> <p>Использовать цифровые технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Формировать заказы, производить расчеты с покупателями, осуществлять отправку, обеспечивать доставку товаров при продажах на маркетплейсах</p>	<p>Демонстрирует умение применения правил торгового обслуживания и правил торговли, использования цифровых технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>Демонстрирует умение формировать заказы и осуществлять продажи на интернет-площадках</p>	
--	--	--