

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

РАССМОТРЕНО

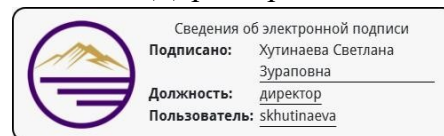
на заседании Педагогического совета

Протокол № 12

от «29» мая 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ ВПК



Приказ № 30-Д от «29» мая 2026г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 «Продавец».

Организация разработчик ОПОП:

Частное профессиональное образовательное учреждение «Владикавказский профессиональный колледж»

Разработчики: Хутинаева С.З., директор ЧПОУ ВПК

Томаева З.А., начальник учебной части ЧПОУ ВПК

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины «Организация и технология розничной торговли»: знание технологических и торговых функций розничной торговли.

Дисциплина «Организация и технология розничной торговли» включена в обязательную часть общепрофессионального цикла образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
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	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и профессиональная	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

	деятельность в профессиональной сфере	терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования, саморазвития	
ОК 04	эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	психологические особенности личности; психологические основы деятельности, формы и методы эффективного взаимодействия в коллективе	взаимодействовать и работать в коллективе и команде
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	<p>осуществлять приемку товаров по количеству и качеству;</p> <p>идентифицировать различные группы и виды товаров, расшифровывать штрих-коды и маркировку;</p> <p>диагностировать дефекты, определять причины их возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара</p>	<p>состав сырья, товароведная характеристика товаров;</p> <p>принципы кодировки и требования к маркировке товаров;</p> <p>требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров;</p> <p>условия хранения и сроки реализации;</p> <p>инструкции по приемке товаров</p>	<p>проводить идентификацию товаров различных групп;</p> <p>расшифровывать маркировку товаров;</p> <p>производить органолептическую оценку качества;</p> <p>диагностику дефектов товаров;</p> <p>предотвращать реализацию; фальсифицированной и контрафактной продукции</p>
ПК 1.2	<p>создавать оптимальные условия хранения товаров;</p> <p>осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгового технологического оборудования для хранения товаров</p>	<p>требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров;</p> <p>санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия;</p> <p>правила эксплуатации оборудования</p>	<p>обеспечивать сохранность товаров</p>
ПК 1.3	<p>осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга;</p> <p>осуществлять контроль своевременности пополнения запаса товаров;</p> <p>подготавливать рабочее место продавца:</p> <p>проверять наличие и исправность инвентаря,</p>	<p>классификация, ассортимент товаров, показатели идентификации товаров;</p> <p>основы мерчандайзинга, маркетинга и менеджмента в торговле;</p> <p>правила и технологии продаж;</p> <p>основы товароснабжения в торговле;</p> <p>основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;</p>	<p>подготавливать рабочее место и товары к продаже</p>

	инструмента и оборудования	требования к организации рабочего места	
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 информацию о товарах оказывать помощь в выборе; осуществлять показ и демонстрацию непродовольственных товаров в действии, информировать о требованиях безопасной эксплуатации, оформлять паспорт на товары с гарантией; производить упаковку и отпуск товаров; предоставлять дополнительные услуги; разрешать конфликтные ситуации и выявлять основные причины неудовлетворенности покупателя	классификация, ассортимент товаров, основные торговые марки, назначение, способы использования, расшифровка маркировки; розничные цены на товары; правила торгового обслуживания; правила и методы продажи товаров; правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации; виды брака товаров, правила обмена и возврата; виды и методы предоставления услуг; основы цифровых технологий; основы менеджмента и маркетинга в торговле; методы работы с возражениями покупателей	обслуживать покупателей предоставлять информацию о товаре
ПК 1.6	использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки	основы цифровых технологий; программные продукты в профессиональной деятельности; правила оформления заказов, возврата, доставки товаров;	владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгово-технологического процесса

	<p>товаров; оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий</p>	<p>основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности</p>	
ПК 1.7	<p>формировать заявки, комплектовать товар согласно заказу; 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</p>	<p>основы государственного регулирования и правила организации торговли в 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</p>	<p>обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркетплейсах</p>
ПК 2.4	<p>осуществлять проверку количества и качества товаров, их сохранность; обеспечивать контроль своевременного пополнения ассортимента и запаса товаров</p>	<p>органолептические показатели качества товаров, признаки недоброкачества, виды дефектов и брака товаров; требования к упаковке и маркировке товаров</p>	<p>осуществлять проверку номенклатуры товаров, их качества и количества, цен на товары</p>
ПК 2.5	<p>осуществлять подготовку к инкассации денежных средств</p>	<p>порядок проведения инкассации денежных средств</p>	<p>составлять, оформлять документацию, связанную с осуществлением кассовых операций</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	98
в т.ч. в форме практической подготовки	30
Теоретические занятия	40
Лабораторные и практические занятия	30
Самостоятельная работа	22
Промежуточная аттестация (экзамен)	6

2.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч
Раздел 1. Организация розничной торговли		16
Тема 1.1. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала Розничная торговля. Сущность, задачи, формы и функции розничной торговли. Услуги розничной торговли, их классификация и качество. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Структура розничной торговой сети. Типизация и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли по типам. В том числе практических и лабораторных занятий В том числе самостоятельная работа обучающихся	8 4 2 2
Тема 1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли	Содержание учебного материала Требования к планировке и помещениям магазина. Виды технологических планировок торгового зала. Основные показатели эффективности использования торговой площади. Виды торгово-технологического оборудования, используемого на розничных торговых предприятиях. В том числе практических и лабораторных занятий Практическое занятие №1. Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина. В том числе самостоятельная работа обучающихся	8 4 2 2 2
Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле		16

Тема 2.1.	Содержание учебного материала	16
Основы маркетинговой деятельности в торговле	Понятие, цели, принципы и функции торгового маркетинга. Субъекты и объекты маркетинга. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Маркетинговая среда. Жизненный цикл товара. Методы изучения и виды покупательского спроса. Характеристика типов потребителей. Трейд-маркетинг. Маркетинговое понятие цены в процессе продвижения товара. Особенности стимулирования продаж в Интернете. Критерии конкурентоспособности товара. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях. Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе.	8
	В том числе практических и лабораторных занятий	4
	Практическое занятие №2.	2
	Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	
	Практическое занятие №3.	2
	Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	4
	Раздел 3. Менеджмент в торговле	
Тема 3.1.	Содержание учебного материала	16
Принципы и функции менеджмента в торговле	Основные принципы менеджмента. Функции менеджмента. Основы управления организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами, информацией. Современные технологии управления ассортиментом и товарными запасами. Методы стимулирования сбыта товаров. Анализ и учёт товарных запасов. Управление товарными запасами и мероприятия по их оптимизации.	8
	В том числе практических и лабораторных занятий	4

	Практическое занятие №4.	2
	Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.	
	Практическое занятие №5.	2
	Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина.	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	4
Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях		18
Тема 4.1.	Содержание учебного материала	18
Оперативные процессы на торговых предприятиях. Работа на маркетплейсах.	<p>Понятие, виды оперативных процессов в магазине. Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине. Операции по обслуживанию покупателей.</p> <p>Основы товародвижения в торговле. Договор поставки товаров. Коммерческие документы на товары. Методы товароснабжения магазинов.</p> <p>Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота.</p> <p>Технология приёмки и хранения товаров. Виды товарных потерь и пути их сокращения.</p> <p>Технология подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Правила оформления ценников на реализуемые товары.</p> <p>Технология размещения и выкладки товаров. Мерчандайзинг, его цели, принципы, инструменты.</p> <p>Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете. Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета.</p> <p>Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах. Категории продавцов на маркетплейсах. Перечень товаров, запрещенных к продаже на маркетплейсах. Логистика, хранение и доставка товаров по заказам на маркетплейсах. Понятие и преимущества использования фулфилмента при продажах на интернет-площадках. Схемы фулфилмента на маркетплейсах.</p>	8
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	Практическое занятие №6.	3
	Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.	

	Практическое занятие №7.	3
	Составление дорожной карты вывода товара на маркетплейсы. Определение последовательности набора действий фулфилмента для интернет-магазина.	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	4
Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами		
Тема 5.1. Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения	Содержание учебного материала	26
	Правила работы предприятия розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания. Культура торгового обслуживания. Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли. Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС (единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих). Квалификационные характеристики профессии «Продавец» по КС (квалификационному справочнику профессий рабочих). Должностная инструкция. Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах. Контроль качества обслуживания. Защита прав потребителей.	8
	В том числе практических и лабораторных занятий	12
	Практическое занятие №8.	
	Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	6
	Практическое занятие №9.	
	Разработка должностной инструкции продавца.	6
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	6
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6
Всего		98

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Реализация программы учебной дисциплины производится с применением дистанционных технологий и требует наличия электронной образовательной среды; учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий. В соответствии с п.4.4 ФГОС СПО допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

Технические средства обучения:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

Программное обеспечение:

Программное обеспечение, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- компьютерные обучающие программы;
- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполненных работ;
- справочно-правовая система «Консультант плюс», «Гарант»;
- электронно-библиотечная система (ЭБС) ЭБС «IPR SMART» <http://iprbookshop.ru/>;
- программа управления образовательным процессом в ЭИОС (Информационная технология. Программа управления образовательным процессом. КОМБАТ).

Основные источники

1 Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93405.html>

2 Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121368.html>

3 Мельничёнок, Е. А. Организация и технология торговли. Практикум : учебное пособие / Е. А. Мельничёнок, К. В. Филиппова. — Минск : Республиканский

институт профессионального образования (РИПО), 2024. — 102 с. — ISBN 978-985-895-259-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/152355.html>

Дополнительные источники

1. Российская федерация. Законы. О защите прав потребителей : Федеральный закон № 2300-1 (в ред. [от 9 января 1996 года №2-ФЗ](#)) : текст с изменениями на 4 августа 2023 года : [введен в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 07.02.1992] – URL: www.pravo.gov.ru – Режим доступа: Официальный интернет-портал правовой информации – Текст : электронный.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины		
Классификация, ассортимент и характеристика товаров. Виды услуг. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Типизация и специализация розничной торговой сети. Особенности технологических планировок организаций торговли. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле. Основы товароснабжения в торговле. Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота. Технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки. Основы мерчандайзинга. Правила торгового обслуживания и торговли товарами. Требования к обслуживающему персоналу. Нормативная документация по	Демонстрирует знание ассортимента и характеристик товаров, услуг розничной торговли, их классификации и качества. Демонстрирует знание видов розничной торговой сети и их характеристик. Демонстрирует знание типизации и специализации розничной торговой сети. Демонстрирует знание особенностей технологических планировок организаций торговли. Демонстрирует знание основ маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле. Демонстрирует знание основ товароснабжения в торговле. Демонстрирует знание основных видов тары и тароматериалов, особенностей тарооборота. Демонстрирует знание технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже,	- тестирование; - выполнение практических заданий; - выполнение заданий на экзамене

защите прав потребителей.	<p>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>	
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины		
<p>Устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</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 устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.</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>	<p>- тестирование;</p> <p>- выполнение практических заданий;</p> <p>- выполнение заданий на экзамене</p>