

Министерство общего и профессионального образования  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное  
учреждение Ростовской области  
«Ростовский индустриально-полиграфический техникум»  
(«РИПТ»)

**УТВЕРЖДАЮ:**  
И.о. директора ГБПОУ РО «РИПТ»  
Любомищенко Ю.В.



Рабочая программа дисциплины

«ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»

2025 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) с учетом требований к результатам освоения основной образовательной программы среднего общего образования (далее - СОО) для подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии 38.01.02 Продавец (Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 1 августа 2024 г. N 518 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец»).

**Организация-разработчик:** государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Ростовский индустриально-полиграфический техникум» (ГБПОУ РО «РИПТ»)

**Автор – разработчик:** преподаватель ГБПОУ РО «РИПТ Мосюк В.В.

**Рассмотрено:** на заседании педагогического совета ГБПОУ РО «РИПТ»  
Протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025г.

**Проверено:** зав. УМО ГБПОУ РО «РИПТ» \_\_\_\_\_ Е.Г. Пашкова

**Одобрено:** на заседании методической комиссии

Протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025г.

**Председатель МК** \_\_\_\_\_ М.А. Сергиенко

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1.	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
1.1	Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
1.2	Результаты освоения дисциплины.....	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
2.1	Трудоемкость освоения дисциплины.....	8
2.2	Тематический план и содержание учебной дисциплины.....	9
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
3.1	Материально-техническое обеспечение.....	13
3.2	Учебно-методическое обеспечение.....	13
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## «ОП.03 Организация и технология розничной торговли»

### 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. Результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ПОП).

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	-
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	-
ОК 03	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,	номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации; научная и	-

	предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	профессиональная 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	-
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	-
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	-
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	
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 возникновения, обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оформлять документацию при приёмке, отгрузке/отпуске товара	состав сырья, товароведная характеристика товаров; принципы кодировки и требования к маркировке товаров; требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачественности продовольственных товаров; условия хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров	проводить идентификацию товаров различных групп; расшифровывать маркировку товаров; производить органолептическую оценку качества; диагностику дефектов товаров; предотвращать 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	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	подготавливать рабочее место и товары к продаже

	оборудования;	рабочего места	
ПК 1.4	производить подготовку к работе и эксплуатацию торгового-технологического оборудования, инвентаря и инструментов	порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования; требования техники безопасности и охраны труда	осуществлять эксплуатацию торгового-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 отпуски, доставки товаров; оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах	основы цифровых технологий; программные продукты в профессиональной деятельности; правила оформления заказов, возврата, доставки товаров; основные положения законодательных и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности	владеть навыками и использовать в работе цифровые технологии в организации торгового-технологического процесса

	продажи с использованием цифровых технологий		
ПК 1.7	формировать заявки, комплектовать товар согласно заказа; 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	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	обладать навыками ведения продаж товаров на электронных площадках, торговых маркет-плейсах
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. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	68	10
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация	2	-
<b>Всего (часов)</b>	<b>68</b>	<b>10</b>



## 2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>ОП. 03 Организация и технология розничной торговли.</b>		<b>68</b>	
<b>Раздел 1. Введение. Организация розничной торговли.</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 1.1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Розничная торговля: понятие, 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. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли по типам.	6	2
<b>Тема 1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	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.	2	2
	<b>Практическое занятие №1.</b> Определение вида и типа торгового предприятия. Определение эффективности использования торговых площадей магазина.	2	3
<b>Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле.</b>		<b>12</b>	
<b>Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	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. Реклама: понятие, виды, назначение. Правовые основы рекламной деятельности. Виды	10	2

	покупательского спроса и методы его изучения. Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе.		
	<b>Практическое занятие № 2.</b> Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса	1	2
	<b>Практическое занятие № 3.</b> Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.	1	2
<b>Раздел 3. Менеджмент в торговле.</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 3.1. Принципы и функции менеджмента в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	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.	6	2
	<b>Практическое занятие № 4.</b> Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий.	1	3
	<b>Практическое занятие № 5.</b> Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина.	1	3
<b>Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях.</b>		<b>24</b>	
<b>Тема 4.1. Оперативные процессы на торговых предприятиях.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Понятие, виды оперативных процессов в магазине. Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине. Операции по обслуживанию покупателей. Основы товародвижения в торговле. Договор поставки товаров. Коммерческие документы на товары. Методы товароснабжения магазинов. Основные виды тары и тароматериалов. Особенности тарооборота. Технология приёма и хранения товаров. Виды товарных потерь и пути их сокращения. Технология подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Правила оформления ценников на реализуемые товары. Технология размещения и выкладки товаров.	8	2
	<b>Практическое занятие № 6.</b> Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.	2	2

<b>Тема 4.2 Мерчандайзинг</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Мерчандайзинг: понятие, цели, задачи, принципы и инструменты.	2	2
<b>Тема 4.3 Торговля с использованием сети Интернет</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете. Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета.	2	2
<b>Тема 4.4 Работа на маркет-плейсах.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	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. Особенности продаж на интернет-площадках, маркетплейсах.	4	2
<b>Тема 4.5 Фулфилмент</b>	Понятие и преимущества использования фулфилмента при продажах на интернет-площадках. Схемы фулфилмента на маркетплейсах.	4	2
<b>Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами.</b>		<b>14</b>	
<b>Тема 5.1. Правила продажи товаров</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Правила работы предприятия розничной торговли. Особенности и правила продажи отдельных видов товаров. Особенности работы предприятия (отдела, секции) самообслуживания.	4	2
<b>Тема 5.2 Культура торгового обслуживания населения</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	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.	4	2
	<b>Практическое занятие № 7.</b> Разработка и анализ должностной инструкции продавца.	1	2
<b>Тема 5.3 Контроль качества обслуживания и</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Контроль качества обслуживания: понятие, основные виды и особенности. Характеристика Закона Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 08.08.2024) «О защите прав	2	2

<b>нормативно-правовое регулирование сферы торговли</b>	потребителей». Анализ и классификация нормативно-правовых актов регулирующих вопросы торговли в Российской Федерации.		
	<b>Практическое занятие № 8.</b> Решение ситуационных задач по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	1	3
	<b>Промежуточная аттестация</b> <i>Дифференцированный зачет</i>	2	
	<b>Всего:</b>	<b>68 ч.</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Общепрофессиональных дисциплин и МДК», оснащенные в соответствии с приложением 3 ПОП.

#### 3.2. Учебно-методическое обеспечение

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

##### 3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 350 с. – (Среднее профессиональное образование). – DOI 10.12737/987233. – ISBN 978-5-8199-0842-6. – Текст : непосредственный.
2. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.
3. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspro.ru/books/107811> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. – Текст : электронный.

##### 3.2.2. 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](http://www.pravo.gov.ru) (дата обращения: 27.12.2023). – Режим доступа: Официальный интернет-портал правовой информации – Текст : электронный.
2. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 120 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0900-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2126633> (дата обращения: 18.12.2023). – Режим доступа: Электронная библиотечная система Znanium. – Текст : электронный.
3. 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. – URL: <https://profspro.ru/books/93405> (дата обращения: 07.12.2023). – Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. Текст : электронный.
4. Лифиц, И. М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учебник / И. М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – ISBN 978-5-406-05839-8. – URL: <https://book.ru/book/938383> (дата обращения: 27.06.2023). – Текст : электронный.

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

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
<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. 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>Устный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Практическая работа</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>Применять правила торгового</p>	<p>Демонстрирует умение устанавливать вид и тип предприятия торговли по идентифицирующим признакам.</p> <p>Демонстрирует умение определять критерии конкурентоспособности на</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценивание выполнения индивидуальных и групповых заданий.</p>

<p>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>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>Оценка результата выполнения практических работ.</p> <p>Текущий контроль в форме опроса, решения ситуационных задач</p>
--	--	--