

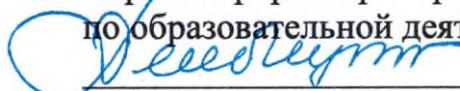
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.05.2024 14:30:21
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор – проректор

по образовательной деятельности

 С.Г. Дембицкий

«31» марта 2023 г.

Колледж ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МДК. 1.2 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ФГОС СПО утвержден приказом Минобрнауки России

от «15» мая 2014 г. № 539

Квалификация – Менеджер по продажам
Уровень подготовки – базовый
Форма подготовки – очная

Москва, 2023 г.

Рабочая программа дисциплины «**Организация торговли**» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Организация разработчик рабочей программы: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина».

Подразделение: Колледж РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчики: Шальмиева Д.Б., к.т.н., доцент, преподаватель колледжа

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	4
ДИСЦИПЛИНЫ.....	
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ	
ДИСЦИПЛИНЫ.....	14

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.07 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Организация торговли» относится к профессиональному модулю профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Дисциплина «Организация торговли» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.1- ПК 1.10.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 1 - Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- аргументировано определять пути и перспективы развития в профессиональной сфере; - пользоваться нормативно-правовыми документами.	- основные положения Конституции Российской Федерации; - права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; - о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- оценивать эффективность и качество выполнения профессиональных задач, формулировать цели и задачи профессиональной деятельности; - применять в профессиональной деятельности технологии управления качеством с использованием программных продуктов Excel, Word, Zoom, Power Point;	- методику планирования собственной деятельности, выбирать методы и способы своей деятельности; - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности;
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- выделять стандартные и неблагоприятные последствия решений с возможным влиянием на это объективных и субъективных факторов; - прогнозировать развитие стандартных ситуаций;	- правила и критерии принятия решений; - сущность понятий стандартных и нестандартных ситуаций в профессиональной деятельности; - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности;
ОК 4 Осуществлять поиск и	- использовать современные средства поиска, анализа и	- информацию для выполнения профессиональных задач; - Big Data;

использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности; - извлекать и анализировать информацию из разных источников; - использовать программные продукты Excel, Word, Zoom, Power Point;	- нормативно-техническую базу всех уровней; - программные продукты Excel, Word, Zoom, Power Point;
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- использовать эффективные технологии работы и общения с коллегами, руководством, потребителями	- методы взаимодействия в коллективе и команде - методы эффективного общения с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	- общаться с клиентами и коллегами в процессе профессиональной деятельности; - аргументировать свою позицию при постановке задач перед коллективом, конструктивно критиковать членов команды с учетом сложившейся ситуации; - нести персональную ответственность за результат работы команды; - работать в команде используя Skramler, Zoom, Яндекс Телемост, Jamboard, Miro;	- цели, факторы и план карьерного роста; - системы повышения квалификации в будущей профессии; - права и должностные обязанности в коммерческой деятельности;
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- уметь применять действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий в условиях осуществления коммерческой деятельности	- знать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

<p>ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>- умение применения методов установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров и контроля за их выполнением; - профессиональное оформление и предъявление претензий, применение санкций согласно заключенным договорам.</p>	<p>- знать методы установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров и контроля за их выполнением; - особенности документального предъявления претензий и применения санкций</p>
<p>ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>- применять методы управления товарными запасами и потоками; - применять методы организации работы на складе; - рационально размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>- виды товарных запасов; - знать методы управления товарными запасами и потоками, - методы организации работы на складе, - особенности размещения товарных запасов на хранение.</p>
<p>ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>- правила приема товаров по количеству и качеству; - документальное оформление процесса приема товаров по количеству и качеству</p>
<p>ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>- распознавать виды, класс и типы организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>- определение видов, класса и типов организаций розничной и оптовой торговли.</p>
<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>- оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>- комплекс оптовых и розничных торговых услуг; - состав и виды оптовых и розничных услуг.</p>
<p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<p>- участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг; - выявлять соответствие заявленных работ установленным в их отношении нормативам и требованиям.</p>	<p>- особенности оценки качества предприятия по различным критериям, перечень которых зависит от вида заявленной деятельности и системы подтверждения качества.</p>
<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности</p>	<p>- эффективно применять в коммерческой деятельности методы,</p>	<p>- знать механизмы менеджмента: методы, средства и приемы; - особенности делового и</p>

методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	средства и приемы менеджмента; - использовать в коммерческой деятельности методы делового и управленческого общения.	управленческого общения.
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- знать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - владеть знанием о статистических величинах, показателях вариации и индексах.	- 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.	- работать с логистическими системами; - применять приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- знать особенности формирования логистических систем; - внедрять приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10 Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	- эффективно эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	- знать классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов	
	Семестр 4 9 класс (семестр 2 11 класс)	Всего
Объем образовательной программы дисциплины, в т.ч.	95	95
Основное содержание, в т.ч.	59	59
теоретическое обучение	31	31
практические занятия	28	28
Самостоятельная работа	36	36
Промежуточная аттестация	(экзамен)	(экзамен)

2.2. Тематический план и содержание дисциплины ОП.07 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала (основное и профессионально-ориентированное), лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа, курсовая работа.	Объем часов	Формируемые компетенции
1	2	3	4
Семестр 4 (2)			
Основное содержание			
Тема № 1 Торговля в современных рыночных условиях	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 1. История развития торговли. Вклад торговли в экономику России. Глобализация экономических процессов. Современные виды розничной торговой сети.	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7
	Практическое занятие 1. Анализ показателей потребительского рынка	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение ФЗ № 381 от 28 декабря 2009 г. « О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации»	4	ОК 4
Тема 2 Типы и форматы магазинов в России и за рубежом	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 2. Классификация типов торговых предприятий в соответствии со стандартом. Форматы магазинов, распространенные за рубежом. Формат гипермаркета	3	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1
	Практическое занятие 2. Устный опрос по теме. Презентация типов торговых предприятий в соответствии со стандартом.	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1 , ПК-1.2
	Самостоятельная работа обучающихся 2. Изучение литературы на заданную тему. Подготовка к тестированию.	4	ОК 4
Тема 3 Концентрация капитала в розничной торговле и развитие	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 3.1 Анализ известных сетевых форматов.	2	ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7, ПК 1.1
	Теоретическое занятие 3.2 Интеграционные процессы торговых предприятий.	2	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Практическое занятие 3.1 Устный опрос по теме. Экономические показатели предприятия	2	ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7, ПК 1.1-1.4

сетевое формата	Практическое занятие 3.1 Устный опрос по теме. Подготовка отчета по практическому заданию.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся 3. Подготовка презентаций по теме	2	ОК 4
Тема 4 Местоположен ие торговых форматов и образование сгруппирован ных торговых форматов	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 4. Варианты расположения розничных торговых точек Торговые комплексы. Торговые центры. Разновидности сгруппированных торговых концентраций	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1-1.6 ,
	Практическое занятие 4. Сетевые форматы в розничной торговле	2	ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7
	Самостоятельная работа обучающихся 4. Изучение положений Трудового кодекса РФ, регулирующих вопросы приема на работу в торговую организацию и оплаты труда	2	ОК 4
	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 5. Классификация розничных торговых предприятий. Характеристика магазинов по специализации Номенклатура торговых форматов для покупателей с разным уровнем дохода	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1-1.8 ,
Тема 5 Систематизац ия розничных форматов	Практическое занятие 5. Определение форм товароснабжения магазинов товарами и схем завоза товаров в розничную торговую сеть.	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1-1.8 ,
	Самостоятельная работа обучающихся 5. Подготовка к устному опросу. Подготовка обзора литературы .Оформление отчета по практической работе	2	ОК 4
	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 6.1 Цели, задачи, методы мерчендайзинга. Организация службы мерчендайзинга. Теоретическое занятие 6.2 Категорийный мерчендайзинг. Варианты выкладки товаров. Сегментация площади торгового зала. Внутренняя планировка магазина. Теоретическое занятие 6.3 Визуальный мерчендайзинг	2 2 2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1-1.8 .
Тема 6 Основы мерчендайзин га и устройство магазина			

	<p>Практическое занятие 6.1 Мерчандайзинг торговой точки.</p> <p>Практическое занятие 6.2 Категорийный мерчандайзинг. Варианты выкладки товаров. Сегментация площади торгового зала. Внутренняя планировка магазина</p> <p>Практическое занятие 6.3 Визуальный мерчандайзинг.</p>	2 2 2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7 ПК-1.1 -1.10
	<p>Самостоятельная работа обучающихся 6. Подготовка презентации. Оформление отчета по практической работе.</p>	2	ОК 4
<p>Тема 7 Управление торговым предприятием современных форматов</p>	<p>Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 7. Планирование и организация работы супермаркета. Взаимодействие всех отделов и служб, обеспечивающих работу супермаркета. Контроль над работой супермаркета</p>	2	ПК-1.1-1.10
	<p>Практическое занятие 7. Определение состава помещений продовольственных и непродовольственных магазинов согласно строительным нормам и правилам. Расчет удельных показателей минимальной площади групп неторговых помещений.</p>	1 2	ПК-1.1- 1.10
	<p>Самостоятельная работа обучающихся 7. Подготовка презентации. Оформление отчета по практической работе.</p>	4	ОК 4
<p>Тема 8 Управление ассортиментом</p>	<p>Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 8. 1 Основные направления ассортиментной политики торгового предприятия. Теоретическое занятие 8. 2 Ценообразование Теоретическое занятие 8. 3 Формирование ассортимента торговых предприятий различных форматов.</p>	2 2 2	ПК-1.1- 1.10
	<p>Практическое занятие 8. 1 Проектирование предприятий торговли. Решение задач по ценообразованию.</p>	1	ПК-1.1- 1.10
	<p>Практическое занятие 8. 2 Решение задач по теме</p>	1	
	<p>Практическое занятие 8. 3 Выполнение ситуационного задания</p>	1	
<p>Самостоятельная работа обучающихся 8.</p>	4	ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 8	

	Изучение материала по темам: Формирование цены. Себестоимость. Налоги. Расчет прибыли и рентабельности.		
Тема 9 Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров	Содержание учебного материала: Теоретическое занятие 9.1 Организация продажи товаров в магазинах различных форматов. Методы продажи. Организация работы склада. Торгово-технологическое оборудование. Теоретическое занятие 9.2 Показатели, используемые при анализе результатов работы магазинов самообслуживания. Основные правила приемки товара на предприятиях торговли.	2 2	ПК-1.1- 1.10
	Практическое занятие 9. Формирование торгового ассортимента	2	
	Самостоятельная работа обучающихся 9. Оформление отчета по практической работе. Подготовка презентации	4	ОК 2, ОК 3
	Промежуточная аттестация (экзамен)	4	
ВСЕГО		95	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

№ п/п	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом
1.	Теоретические занятия Аудитория №1210 Посадочных мест 115, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; маркерная доска; технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.	119071, г. Москва, улица Малая Калужская, дом 1, кор.1
2.	Практические занятия Аудитория № 2216,1703, 1707 Посадочных мест 115, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; маркерная доска, технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.	119071, г. Москва, улица Малая Калужская, дом 1, кор.1, кор.2
3.	Промежуточная аттестация Аудитория № 2216,1703,1707 Посадочных мест 25, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; маркерная доска. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.	119071, г. Москва, улица Малая Калужская, дом 1, кор.1, кор.2
4.	Самостоятельная работа Аудитория №1154 читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ. Посадочных мест 70 Стеллажи для книг, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 6 рабочих мест для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.	119071, г. Москва, улица Малая Калужская, дом 1

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература, в том числе электронные издания							
1	С.И. Жулидов	Организация торговли	Учебник	М.: ИНФРА-М	2019 2023	http://znanium.com/catalog/product/905831	-
2	О.В. Памбухчиянц	Организация торговли	Учебник	М.: Дашков и Ко	2020	http://znanium.com/catalog/product/450796	-
Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
	Давыдкина И.В.	Проектирование и организация торгового пространства предприятий розничной торговли и общественного питания	учебное пособие	М.: ИНФРА-М	2019	http://znanium.com/catalog/product/899751	-
	Г.Г. Иванов	Мерчандайзинг	учебное пособие	М.: МГУДТ	2022	https://znanium.ru/catalog/document?id=395274	-

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</i> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда</p>	<p><i>Характеристики демонстрируемых знаний, которые могут быть проверены:</i> Обучающийся применяет основные законы, стандарты и документы в области торговой деятельности Ориентируется в содержании основных понятий; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда</p>	<p><i>Оценка результатов выполнения практической части:</i></p> <p>Контроль заданий. Выполнение тестов, задач, презентаций.</p> <p>1 семестр – экзамен в устной форме по билетам, включающим 2 вопроса</p>

Разработчики рабочей программы:

Разработчик



Шальмиева Д.Б.

Рабочая программа согласована:

Директор колледжа



Береснев Д.Н.

Начальник

управления образовательных программ и проектов



Никитаева Е.Б.