

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Лесняк Елена Николаевна

Должность: Директор

Дата подписания: 25.02.2026 17:06:31

Уникальный программный ключ:

4f8763c0f69fcc0b76a554a96bba130b42854b57503309a6b8cc637f77303946

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**

**«АКАДЕМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта  
среднего профессионального образования**

**по профессии**

**38.01.02**

**Продавец**

---

**Организация и технология розничной торговли**

**Кафедра разработчик:** кафедра технологии торговли и общественного питания

**2026г.**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	<b>3</b>
СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	<b>6</b>
УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	<b>9</b>
КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	<b>10</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.01.02 Продавец и направлена на формирование **общих, профессиональных компетенций и личностных результатов**, включающих в себя способности:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов

ПК 1.2. Соблюдать санитарно-гигиенические требования к условиям и срокам хранения товаров

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга

ПК 1.4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов

ПК 1.5. Предоставлять информацию и консультировать о потребительских свойствах товаров, обслуживать покупателей с применением норм деловой этики

ПК 1.6 Применять цифровые технологии при продаже товаров

ПК 1.7 Осуществлять продажи на электронных площадках, торговых маркетплейсах

ПК 2.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовых машин и компьютерной техники с необходимым программным обеспечением для осуществления эквайринга.

ПК 2.2 Осуществлять операции по приему, учету, хранению, сохранности и выдаче денежных средств.

ПК 2.3 Осуществлять денежные расчеты с покупателями.

ПК 2.4 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 2.5 Составлять кассовую отчетность, участвовать в инкассации денежных средств

ПК 2.6 Оформлять витрину и презентовать товар в прикассовой зоне, работать с акционными товарами

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 6 Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

ЛР 18 Понимающий сущность и значимость своей будущей профессии, проявляющий к ней устойчивый интерес.

ЛР 19 Осознающий культурное наследие региона, готовый его сохранять, поддерживать и развивать для положительного имиджа региона.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина «Организация и технология розничной торговли» входит в общепрофессиональный цикл (ОП.00), дисциплина (ОП 03)

### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

#### **уметь:**

- выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
- использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
- планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере;
- эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
- 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;
- создавать оптимальные условия хранения товаров;
- осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной эксплуатацией торгово- технологического оборудования для хранения товаров;
- создавать оптимальные условия хранения товаров;
- осуществлять контроль за сохранностью товаров, исправностью и правильной

эксплуатацией торгового- технологического оборудования для хранения товаров

- 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;
- производить подготовку к работе и эксплуатацию торгового-технологического оборудования, инвентаря и инструментов
- 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;
- использовать современное программное обеспечение и применять цифровые технологии при оформлении приемки и отпуска, доставки товаров;
- оформлять расчетные документы, сопроводительную документацию при различных формах продажи с использованием цифровых технологий
- 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;

**знать:**

- актуальный профессиональный и социальный контекст профессиональной деятельности и жизни в обществе;
- основные источники информации, ресурсы и порядок оценки результатов решения профессиональных задач;
- приемы структурирования информации, формат оформления результатов поиска;
- современные цифровые средства, порядок их применения в профессиональной деятельности;
- номенклатура и содержание актуальной нормативно-правовой документации;
- научная и профессиональная терминология;
- возможные траектории профессионального развития и самообразования, саморазвития
- психологические особенности личности;
- психологические основы деятельности, формы и методы эффективного взаимодействия в коллективе
- научная и профессиональная терминология;
- лексика и правила построения устной речи;
- особенности современного социального и культурного контекста общества;
- правила оформления документов;
- основы делового общения;
- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
- лексический минимум для работы и общения в профессиональной деятельности
- состав сырья, товароведная характеристика товаров;
- принципы кодировки и требования к маркировке товаров;

- требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров, признаки недоброкачества продовольственных товаров;
- условия хранения и сроки реализации;
- инструкции по приемке товаров
- требования к режиму хранения товаров, в том числе скоропортящихся продовольственных товаров;
- санитарные требования к содержанию территории, помещений торгового предприятия;
- правила эксплуатации 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
- порядок подготовки и правила эксплуатации оборудования;
- требования техники безопасности и охраны труда
- 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
- 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
- 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
- документы, регламентирующие применение ККТ;
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- классификацию устройства ККТ;
- основные режимы ККТ;
- особенности технического обслуживания ККТ;
- отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;
- правила оформления документов по кассовым операциям.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины.**

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 64 часов, в том числе:

контактная работа - 54 часов;

самостоятельная работа обучающегося - 4 часов.

промежуточная аттестация -6 часов

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>64</i>
<b>Контактная работа</b>	<i>54</i>
в том числе:	
лекции	<i>38</i>
практические занятия	<i>14</i>
консультация	<i>2</i>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<i>4</i>
<i>Промежуточная аттестация в форме экзамена</i>	<i>6</i>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Осваиваемые элементы компетенций
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Раздел 1. Организация розничной торговли</b>			
<b>Тема 1.1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ПК 1.5 ПК 1.7 ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	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.	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие № 1</b> Составление сравнительной таблицы по видам торговых организаций. Определение региональных особенностей торговых сетей. Сравнительная характеристика маркетплейсов	<b>2</b>	
<b>1.2. Особенности технологических планировок организаций торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ПК 1.1-1.3 ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	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.	<b>2</b>	
<b>Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>			
<b>Тема 2.1. Основы маркетинговой деятельности в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	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	<b>6</b>	

	розничных торговых предприятиях. Рекламные средства и их характеристика. Значение индустрии торговой рекламы. Требования к рекламе.		
	<b>Практическая работа № 2.</b> Определение конкурентоспособности организации на основе покупательского спроса. Составление рекламных объявлений (листовок) для стимулирования продаж товара.	<b>2</b>	
<b>Раздел 3. Менеджмент в торговле</b>			
<b>Тема 3.1. Принципы и функции менеджмента в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	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.	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие № 3.</b> Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий. Оценка и выбор потенциального поставщика для магазина. Составление схемы документооборота в торговле	<b>2</b>	
<b>Раздел 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях</b>			
<b>Тема 4.1. Оперативные процессы на торговых предприятиях. Работа на маркетплейсах.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ПК 2.2-2.3
	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 приёмки 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. Мерчандайзинг, его цели, принципы, инструменты. Организации торговли в сети Интернет. Государственное регулирование розничной электронной торговли. Торгово-технологический процесс торговли в Интернете. Методы организации оплаты с использованием платежных систем Интернета. Популярные маркетплейсы России. Преимущества продаж на маркетплейсах. Категории	<b>8</b>	

	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.		
	<b>Практическое занятие № 4.</b> Составление договоров поставки товаров по заданным условиям, оформление актов приемки товаров по количеству и качеству.	<b>2</b>	
<b>Раздел 5. Правила торгового обслуживания и торговли товарами</b>			
<b>Тема 5.1. Правила продажи товаров и культура торгового обслуживания населения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ПК 1.6 ПК 2.5 ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	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.	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие № 5.</b> Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	<b>2</b>	
<b>Тема 5.2. Материальная ответственность в торговом предприятии</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ПК 2.4 ПК 2.5 ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	Отчетность материально ответственных лиц на торговом предприятии. Виды материальной ответственности. Характеристика товарного отчета. Документальное оформление товарного отчета.	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие № 6.</b> Группировка приходных и расходных документов. Составление товарного отчета	<b>2</b>	
<b>Тема 5.3. Технология проведения инвентаризации в</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	ОК 01 – ОК 06, ОК 09 ПК 1.6 ПК 2.5
	<b>Содержание</b> Понятие инвентаризации. Виды, цели, задачи инвентаризации. Характеристика видов проверок.	<b>6</b>	

<b>торговле</b>	Сроки проведения инвентаризации. Порядок проведения инвентаризации. Порядок выявления и утверждения результатов инвентаризации. Контроль за качеством проведения инвентаризации.		ЛР 01 – ЛР 03, ЛР 07, ЛР 09, ЛР 10, ЛР 13, ЛР 15, ЛР 18, ЛР 19
	<b>Практическое занятие №7.</b> Составление договора о материальной ответственности. Проведение инвентаризации. Составление документов по результатам инвентаризации. Отражение результатов инвентаризации.	<b>2</b>	
<b>Консультация</b>		<b>2</b>	
<b>Промежуточная аттестация - экзамен</b>		<b>6</b>	
<b>Всего:</b>		<b>58</b>	



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличие

##### **Кабинета общепрофессиональных дисциплин и МДК:**

стол для преподавателя

стул для преподавателя

столы для обучающихся

стулья для обучающихся жесткие;

доска,

мультимедиапроектор,

комплект методических материалов.

##### **Мастерской «Учебный магазин»:**

оборудование мастерской:

- рабочие места по количеству обучающихся

- рабочее место преподавателя

- учебно-наглядные пособия по дисциплине

- МФУ

- торгово-техническое оборудование

- кассовый бокс, детектор, сканер считывания штрих-кодов

- горки пристенные, прилавки

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

##### **Федеральные законы и нормативные документы:**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 04.07.2023.).
2. ФЗ от 27.12.2002 N 184-ФЗ «О техническом регулировании» (ред. от 02.07.2021)
3. Закон РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» от 20.02.1992 № 2383-1 (ред. от 23.07.2013)
4. Закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381 (ред. от 04.07.2023)
5. ГОСТ Р 51304-2022 Услуги торговли. Общие требования
6. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
7. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу
8. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

##### **Основные источники:**

1. Дашков Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц, О. В. Памбухчианц. - 15-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 456 с. - ISBN 978-5-394-05171-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083273>
2. 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.
3. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2022. – 222 с. – ISBN 978-5-406-09325-2. – Текст : непосредственный.
4. Памбухчианц, О. В. Организация и технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчианц. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-394-04187-7. – URL: <https://profspro.ru/books/107811>– Режим доступа: Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование. – Текст : электронный.

##### **Дополнительные источники:**

1. 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>– Режим доступа: Электронная библиотечная система Znanium. – Текст : электронный.
2. Иванов Г. Г. Оптовая торговля : учебное пособие / Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, С. С. Шипилова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 96 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0554-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1844300>
3. 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> – Текст : электронный.

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

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<p><b>Освоенные умения:</b></p> <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><b>Усвоенные знания:</b></p> <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><b>Достигнутые личностные результаты:</b> 13-19</p>	<p>ПКР - самостоятельная работа</p> <p>Т - тестирование</p> <p>З - устный зачет</p> <p>УО – устный опрос</p> <p>УО – фронтальный опрос</p> <p>ПРВ – проверка рефератов</p>