


Министерство образования и науки Алтайского края
КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства»

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
(общеразвивающая)
«Организация торговли»

Барнаул 2021

Согласовано

Зам. директора по ДО

 Л.В. Иванютина

« 18 » марта 2021 г.

Утверждаю

Директор КГБПОУ «ААГ»

 В.Ф.Косинова

« 18 » марта 2021 г.



Рассмотрена на заседании

ПЦК товароведения

 Е.С. Кубрикова

« 18 » марта 2021 г.

Руководитель программы: Иванютина Лариса Васильевна, преподаватель высшей квалификационной категории

Составители программы: Иванютина Лариса Васильевна, преподаватель высшей квалификационной категории

СОДЕРЖАНИЕ

1 Общая характеристика программы.....	4
2 Содержание программы.....	6
3 Оценка результатов освоения программы	11
4 Организационно-педагогические условия реализации программы...	16
5 Оценочные материалы.....	17

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1 Пояснительная записка

Настоящая программа представляет собой совокупность требований, обязательных при реализации программы дополнительного профессионального образования «Организация торговли».

Программа разработана в соответствии с:

-Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказом Министерства Просвещения РФ № 196 от 9 ноября 2018 года «Об утверждении порядка организации и осуществлении образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Программа включает пояснительную записку, основные требования к результатам освоения содержания программы, учебный план, календарный учебный график, содержание разделов программ с кратким описанием тематики, оценку результатов освоения программы, условия реализации программы, формы аттестации и оценочные материалы для обучающихся.

1.2 Цель реализации программы

Формирование знаний и развитие творческих способностей детей и взрослых в области организации торговли и удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном и эстетическом совершенствовании.

1.3 Планируемые результаты обучения

Программа направлена на формирование и развитие следующих компетенций:

Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Планировать и организовывать документооборот в рамках участка логистической системы. Принимать, сортировать и самостоятельно составлять требуемую документацию.

Владеть основами оперативного планирования и организации материальных потоков на производстве.

Применять методологию проектирования внутрипроизводственных логистических систем при решении практических задач.

Использовать различные модели и методы управления запасами.

Осуществлять управление заказами, запасами, транспортировкой, складированием, грузопереработкой, упаковкой, сервисом.

1.4 Категория обучающихся и требования к уровню подготовки поступающего на обучение

К освоению программы допускаются любые лица без предъявления требований к уровню образования.

1.5 Форма обучения

Очная форма обучения с частичным применением дистанционных образовательных технологий.

1.6 Трудоемкость программы

Максимальная учебная нагрузка – 26 часов;
самостоятельное обучение – 6 часов;
обязательная практические занятия – 12 часов.

1.7 Выдаваемый документ

Лица, освоившие образовательную программу и успешно прошедшие итоговую аттестацию, получают сертификат.

2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная*	из них			
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7	
Раздел 1 Организация торговли	25	6	19	8	-	11	
Итоговая аттестация	1		1			1	ДЗ¹
Всего	26	6	20	8	-	12	

*) Возможность проведения аудиторных занятий с частичным применением дистанционных образовательных технологий.

¹ Дифференцированный зачет.

2.2 Учебно-тематический план

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.						Формы контроля
	Максимальная	в том числе					
		Самостоятельная работа	Аудиторная*	из них			
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7	
Раздел 1 Организация торговли	26	6	20	8	-	12	
Тема 1.1 Торговля, как отрасль народного хозяйства	4		4	2		2	ПЗ ²
Тема 1.2 Технология товародвижения на складе и в магазине	10	2	8	2		6	ПЗ ²
Тема 1.3 Торгово-технологический процесс в магазинах различных типов	6	2	4	2		2	ПЗ ²
Тема 1.4 Значение методов продажи товаров	5	2	3	2		1	ПЗ ²
Итоговая аттестация	1		1			1	ДЗ¹
Всего	26	6	20	8	-	12	

*) Возможность проведения аудиторных занятий с частичным применением дистанционных образовательных технологий.

¹ Дифференцированный зачет.

² Практическое занятие.

2.3 Календарный учебный график

Период обучения ¹	Наименование раздела, темы
Первый день	Раздел 1 Организация торговли
	Тема 1.1 Торговля, как отрасль народного хозяйства
Второй день	Практическое занятие № 1 Организационные формы оптовой и розничной торговли
Третий день	Тема 1.2 Технология товародвижения на складе и в магазине
Четвертый день	Практическое занятие № 2 Организация приемки товаров по количеству и качеству
Пятый день	Практическое занятие № 3 Решение ситуаций
Шестой день	Практическое занятие № 4 Технико-экономические показатели работы склады
Седьмой день	Тема 1.3 Торгово-технологический процесс в магазинах различных типов
Восьмой день	Практическое занятие № 5 Особенности хранения товаров в магазине
Девятый день	Тема 1.4 Значение методов продажи товаров
Десятый день	Практическое занятие № 6 Изучение Закона о защите прав потребителей
	Итоговая аттестация: дифференцированный зачет.

¹Даты обучения будут определены при наборе группы на обучение.

2.4 Рабочая программа «Организация торговли»

2.5 Цель:

- обеспечить получение глубоких знаний обучающихся в области организации торговой деятельности в современной экономике с учетом действующего Законодательства РФ.

Задачи:

- изучить основы торговой деятельности, их классификацию и качество;
- сформировать навыки применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

Обучающийся должен знать:

- формы и функции торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;

- структуру торгово-технологического процесса;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.

Обучающийся должен уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

Структура и содержание рабочей программы

Общая трудоемкость программы составляет 26 часов, из них внеаудиторная самостоятельная работа - 6 часов, практические занятия – 12 часов.

Наименование раздела, темы	Учебная нагрузка, час.							
	Максимальная	в том числе						
		Самостоятельная работа	Аудиторная*	из них				Формы контроля
				Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7		
Раздел 1 Организация торговли	26	6	20	8	-	12		
Тема 1.1 Торговля, как отрасль народного хозяйства	4		4	2		2	ПЗ ²	
Тема 1.2 Технология товародвижения на складе и в магазине	10	2	8	2		6	Тест ПЗ ²	
Тема 1.3 Торгово-технологический процесс в магазинах различных типов	6	2	4	2		2	ПЗ ²	
Тема 1.4 Значение методов продажи товаров	5	2	3	2		1	ПЗ ²	
Итоговая аттестация	1		1			1	ДЗ¹	
Всего	26	6	20	8	-	12		

*) Возможность проведения аудиторных занятий с частичным применением дистанционных образовательных технологий.

¹ Дифференцированный зачет.

² Практическое занятие.

Тема 1.1 Торговля, как отрасль народного хозяйства

Основные понятия, цели, задачи торговли и их взаимосвязь.

Виды торговли, задачи стоящие перед торговыми работниками.

Субъекты, объекты торговли. Органы управления и контроля в торговле. Понятие и функции торговой сети. Специализация и типизация торговой сети. Показатели, характеризующие качество торговой сети. Классификация предприятий торговли. Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса. Формирование товарного ассортимента в странах с развитой рыночной экономикой.

Практическое занятие

Организационные формы оптовой и розничной торговли

Тема 1.2 Технология товародвижения на складе и в магазине

Материально-техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования магазинов.

Складской технологический процесс. Организация и технология поступления и приёмки товаров на складах.

Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Санитарные требования к приёму и хранению пищевых продуктов. Организация приёмки и хранения товаров в магазине. Организация размещения, выкладки товаров в торговом зале.

Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, активируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка. Фасовка товаров.

Технология отпуска товара со склада.

Практические занятия

1 Организация приемки товаров по количеству и качеству

2 Решение ситуаций. (в соответствии с инструкциями о порядке приемке продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству № П – 6; П – 7)

3 Расчет технико-экономических показателей работы склада

Самостоятельная работа обучающихся

Конспект по вопросам: «Особенности приемки импортных товаров по количеству»; «Подъемно – транспортное оборудование склада».

Тема 1.3 Торгово-технологический процесс в магазинах различных типов

Структура и содержание торгово-технологического процесса в магазинах различных типов. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Основные понятия и задачи торгового менеджмента. Функции торгового менеджмента.

Основные теории и концепции менеджмента. Реклама: понятие, виды, назначение. Правовые основы рекламной деятельности. Виды покупательского спроса и методы его изучения.

Организация приёмки и хранения товаров в магазине. Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству. Особенности приемки. Порядок составления актов. Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.

Организация размещения, выкладки товаров в торговом зале.

Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Организация закупки товаров.

Практическое занятие

Особенности хранения товаров в магазине. Оформление документов по учету товарных потерь

Самостоятельная работа обучающихся

Конспект по вопросам «Организация приемки товаров по количеству и качеству в магазине импортных товаров»; «Концепция предоставления товара»

Тема 1.4 Значение методов продажи товаров

Формы и этапы продажи товаров. Правила розничной торговли. Методы продажи. Организация расчетов с покупателями. Предоставление покупателям дополнительных торговых услуг. Основные правила работы магазинов. Закон РФ «О защите прав потребителей».

Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.

Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные формы торгового обслуживания

Практическое занятие

Изучение Закона о защите прав потребителей.

Самостоятельная работа обучающихся

Конспект по вопросам «Правила продажи алкогольной продукции»; «Дополнительные услуги».

Итоговая аттестация: дифференцированный зачет.

3. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

3.1 Формы аттестации

Текущий контроль знаний, обучающихся ведется на каждом занятии в форме педагогического наблюдения за правильностью выполнения изделий в ходе практической работы, соблюдения технологии изготовления изделия; успешность освоения материала проверяется в конце каждого занятия путем итогового обсуждения, анализа выполненных работ.

Итоговая аттестация - процедура, проводимая с целью установления уровня знаний, обучающихся с учетом прогнозируемых результатов обучения и требований к результатам освоения образовательной программы, проводится в форме дифференцированного зачета.

Для проведения итоговой аттестации программы разработаны оценочные материалы.

Оценочные материалы для дифференцированного зачета соответствуют целям и задачам программы подготовки специалиста, учебному плану и обеспечивают оценку качества общепрофессиональных и профессиональных компетенций, приобретаемых обучающимся.

3.2. Оценка результатов освоения программы

Контроль и оценка результатов освоения программы осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Предмет оценивания (компетенции)	Объект оценивания (навыки)	Показатель оценки (знания, умения)	Методы оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. Организовывать собственную деятельность, выбирать	Планировать и организовывать документооборот в рамках участка логистической системы. Принимать, сортировать и самостоятельно составлять требуемую документацию. Владеть основами оперативного	Знать: – формы и функции торговли; – характеристик и оптовой и розничной торговли; – классификацию торговых организаций; – структуру торгово-технологического процесса;	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, выполнении домашних работ, опроса,

<p>типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Работать в коллективе и команде,</p>	<p>планирования и организации материальных потоков на производстве.</p> <p>Применять методологию проектирования внутрипроизводственных логистических систем при решении практических задач.</p> <p>Использовать различные модели и методы управления запасами.</p> <p>Осуществлять управление заказами, запасами, транспортировкой, складированием, грузопереработкой, упаковкой, сервисом.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – виды услуг розничной торговли и требования к ним; – составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять виды и типы торговых организаций; – устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания. 	<p>результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся</p> <p>И других видов текущего контроля.</p>
---	---	--	--

<p>эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>Самостоятельно определять задачи профессиональн ого и личностного развития, заниматься самообразование м, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональн ой деятельности.</p>			
--	--	--	--

3.3. Оценка качества освоения программы

Оценка качества освоения программы осуществляется преподавателем в процессе оценки тестов, практических занятий, лабораторных работ, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Критерии оценки для теста:

Оценка	Критерии
«Отлично»	85 – 100 % правильных ответов
«Хорошо»	70 – 84 % правильных ответов
«Удовлетворительно»	55 – 69 % правильных ответов
«Неудовлетворительно»	< 55 % правильных ответов

Критерии оценки качества выполнения дифференцированного зачета.

Оценка «отлично» ставится обучающемуся, который демонстрирует высокий уровень усвоения материала, предусмотренного программой; демонстрирует уровень знаний и умений, позволяющих решать типовые ситуационные задачи; владеет научной терминологией согласно темам; обоснованно, четко, полно излагает ответ; отвечает на дополнительные вопросы; обладает достаточно высоким уровнем информационно - коммуникативной культуры; при ответе на вопросы по зачетной теме не допускают ошибок и неточностей в изложении материала.

Оценка «хорошо» ставится обучающему, который показывает прочные знания материала, предусмотренного программой; допускает неточности в обоснованности ответа при решении типовых ситуационных задач; владеет научной терминологией согласно темам; отвечает на дополнительные вопросы; при ответе на вопросы по зачетной теме допускает неточности в изложении материала.

Оценка «удовлетворительно» ставится обучающемуся, который показывает знания только основного программного материала; в научной терминологии согласно темам допускает ошибки; допускает ошибки в обоснованности ответа при решении ситуационных задач; при ответе на дополнительные вопросы допускает неточности.

Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающемуся, который: показывает фрагментарные знания основного программного материала; не владеет всей научной терминологией; демонстрирует обрывочные знания теории и практики по материалу; не могут решить знакомую проблемную ситуацию даже при помощи преподавателя.

Критерии оценки устного ответа:

«Отлично» заслужил ответ, в котором отмечается знание фактического материала, и обучающийся может им оперировать.

«Хорошо» - есть небольшие недочеты по содержанию ответа.

«Удовлетворительно» - есть неточности по сути раскрываемых вопросов.

«Неудовлетворительно» - есть серьезные ошибки по содержанию или полное отсутствие знаний и умений.

Критерии оценки качества выполнения практических и самостоятельных работ:

«Отлично» Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Слушатели работают полностью самостоятельно: подбирают необходимые для проведения практической работы теоретические знания, практические умения и навыки. Работа оформляется аккуратно, в наиболее оптимальной для фиксации результатов форме.

«Хорошо» Практическая или самостоятельная работа выполняется слушателями в полном объеме и самостоятельно. Допускаются отклонения от необходимой последовательности выполнения, не влияющие на правильность конечного результата. Слушатели используют указанные преподавателем источники знаний. Работа показывает знание слушателями основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Могут быть неточности и небрежности в оформлении результатов работы.

«Удовлетворительно» Практическая работа выполняется и оформляется слушателями при помощи преподавателя или хорошо подготовленными и уже выполнившими на «отлично» данную работу слушателями. На выполнение работы затрачивается много времени (можно дать возможность доделать работу дома). Слушатели показывают знания теоретического материала, но испытывают затруднение при самостоятельной работе со статистическими материалами, приборами.

«Неудовлетворительно» выставляется в том случае, когда слушателями не подготовлены к выполнению этой работы. Полученные результаты не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Показывается плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений.

4 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1 Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Кабинет «Маркетинга»	Лекция	Ноутбук, с программным обеспечением Microsoft Office Power Point, экран, проектор
	Практические занятия	Персональные компьютеры, с программным обеспечением Microsoft Office Excel
	Итоговая аттестация	

4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение

Основные источники:

1 Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц – М. : Дашков и К⁰, 2017. – 296 с.

Дополнительные источники:

2 Российская Федерация. Законы. О защите прав потребителей – Новосибирск : Норматика, 2018. – 384 с.

3 Правила продажи отдельных видов товаров : утв. постановлением Правительства РФ от 19. 01. 98. – Новосибирск : Норматика, 2018. – 384 с.

4 Бондаренко, Л. В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности» : учеб.-метод. пособие / Л. В. Бондаренко ; Барн. торг.- экон. колледж. – Барнаул, 2003. – 56 с.

5 Щур, Д. Л. Основы торговли. Розничная торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста / Д. Л. Щур, Л. В. Труханович. – М. : Дело и Сервис, 2015. – 540 с.

4.3 Кадровые условия

Кадровое обеспечение программы осуществляется преподавателями предметно-цикловой комиссии товароведения КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства», имеющими высшее профессиональное образование и стаж работы не менее 1 года.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Задания для текущей аттестации

Вариант-1

Выберите правильный вариант ответа.

1. Назовите виды розничной торговой сети. **0,5 б**
- а) Государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
 - б) Стационарная, передвижная, посылочная.
 - в) Государственная, частная.
2. Оптовая торговля - это... **0,5 б**
- а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
 - б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
 - в) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.
3. Специализация розничных торговых предприятий – это **0,5 б**
- а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.
 - б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
 - в) система мероприятий по продаже товаров.
4. Назовите торговое помещение, осуществляющее торговлю лесными, строительными и другими материалами, техническим и отопительным оборудованием, топливом и др., имеет торговый зал, зал товарных образцов, административные помещения, складские помещения, навесы, площадки для хранения товаров. **0,5 б**
- а) киоск;
 - б) павильон;
 - в) магазин - склад

5. Комбинированным магазином называют
- а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по- своему потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овоци», «вино-фрукты» и др.);
- б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
- в) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).
6. Назовите предприятие торговли, с площадью торгового зала 600 кв.м., с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги.
- а) гипермаркет;
- б) минимаркет;
- в) супермаркет.
7. Назовите виды планировок торгового зала используемые в современных магазинах:
- а) продольная, поперечная, комбинированная;
- б) линейная, островная, смешанная, боковая.
- в) боксовая, комбинированная, смешанная.
8. Площадью, занятой торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), составляющей 25-30 % площади торгового зала является:
- а) установочная;
- б) площадь для выкладки товаров;
- в) площадь для покупателей.
9. Назовите вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала:
- а) комбинированная;
- б) продольная;
- в) поперечная.

10 Магазином – дискаунтом называют -

0,5
б

а) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);

б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.);

в) магазины, торгующие товарами низкого качества.

Дополните предложение:

11 «_____» - выполняют коммерческие работники,

0,5
б

закрывающие договора с поставщиками, составляют акты по претензиям, осуществляют контроль за состоянием товарных запасов, изучают спрос населения на товары, проверяют качество товаров».

12 «_____» - это система мероприятий, направленная на отбор

0,5
б

экономически эффективных и технически совершенных типов магазинов».

Установить соответствие между группами помещений и их видами.

Группы	Виды
1. Торговые	А. кладовые, фасовочные, приёмочные.
	Б. кабинет директора, гл. касса, душевые
2. Помещения для приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже	В. торговый зал, демонстрационный зал, кафетерий, стол заказов

16

Дайте характеристику торговому предприятию.

14 Магазин – это

26

15 Универсам – это

—

2 вариант

Выберите правильный вариант ответа.

- | | |
|---|------------|
| 1. Назовите виды стационарной торговой сети. | 0,5 |
| а) магазины - вагоны, авто-магазины, магазины-суда; | б |
| б) магазины, палатки, киоски, павильоны, ларьки, торговые автоматы; | |
| в) автомагазины, палатки, ларьки. | |
| 2. Определите виды передвижной розничной сети: | 0,5 |
| а) посылочная, стационарная; | б |
| б) развозная, разносная | |
| в) стационарная, разносная. | |
| 3. Назовите виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары: | 0,5 |
| а) оптовая и розничная; | б |
| б) государственная, частная, потребительская кооперация; | |
| в) передвижная, стационарная, посылочная. | |
| 4. Сооружение легкого некапитального типа, с торговым залом и неторговыми помещениями, может быть одно- или двухэтажным, а его конфигурация - прямоугольной, круглой, многогранной, является: | 0,5 |
| а) магазин; | б |
| б) киоск; | |
| в) павильон. | |
| 5. Типизацией магазинов называют- | 0,5 |
| а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров; | б |
| б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов | |

- магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
- в) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.
6. Смешанным магазином называют - **0,5**
б
- а) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
- б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.
- в) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы.
7. Предприятие с узким или ограниченным несколькими группами ассортимента продовольственных товаров, площадью торгового зала 50 кв.м. является: **0,5**
б
- а) супермаркет;
- б) гипермаркет;
- в) минимаркет.
8. Определите вид планировки торгового зала магазина, предусматривающей размещение оборудования в виде островков **0,5**
б
8. прямоугольной, овальной или круглой формы.
- а) боксовая планировка;
- б) островная планировка;
- в) линейная планировка.
9. Площадью, представляющей собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина. **0,5**
б
- а) площадь для выкладки товаров;
- б) установочная площадь;
- в) площадь для покупателей
1. Назовите вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала. **0,5**
б
- а) комбинированная;

б) поперечная линейная планировка;

в) продольная линейная планировка.

Дополните предложение:

- 1 «_____» - проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки». **0,5 б**
- 1 «_____» - это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента. **0,5 б**

Установить соответствие между группами помещений и их видами.

1	Группы	Виды	16
3.1	1.Административно-бытовые	А. кладовые, фасовочные, приёмочные.	
3.		Б.здравпункт, главная касса, гардеробные	
	2.Технические	В. радиоузел, холодильное отделение, машинное отделение.	

Дайте характеристику торговому предприятию.

- 1 Розничная торговая сеть – **26**
4. это _____

1 Универмаг – это

5. _____ **26**

1. Тема: «Технология товароснабжения розничной торговой сети»

1. Товароснабжение – это

а) система ставок, по которым взимается плата за услуги;

б) совокупность мероприятий по удовлетворению потребности розничной торговой сети в товарах;

в) перевозка товаров из одного пункта в другой через промежуточные пункты;

г) все выше перечисленное верно.

1. Складская форма доставки товаров – это

а) транзитная и складская форма доставки;

б) разработка маршрутов графиков завоза товаров в магазины;

в) завоз товара в розничную торговую сеть со складов оптовых предприятий;

г) все выше перечисленное верно.

1. Централизованная доставка товара – это

а) доставка товаров силами и средствами поставщика;

б) доставка товаров предприятиями розничной торговли;

в) правильное и своевременное оформление документов по отпуску и приемке товаров;

г) все выше перечисленное верно.

1. Маршруты централизованной доставки – это

а) маятниковые и кольцевые маршруты;

б) график завоза товаров;

в) частота завозов товаров;

г) все выше перечисленное верно.

1. Экономичность товароснабжения – это

а) анализ расположения розничной торговой сети;

б) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств;

в) расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах;

г) все выше перечисленное верно.

1. Плановость товароснабжения – это

а) расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах;

б) тип розничного торгового предприятия;

в) частота периодичность завоза товаров;

г) все выше перечисленное верно.

1. Децентрализованная доставка товаров – это

а) размещение сети розничных торговых предприятий по отношению к источникам товароснабжения;

б) доставка товаров со склада поставщика предприятием розничной торговли;

в) перечень товаров, доставляемых со склада;

г) все выше перечисленное верно.

1. Организация товароснабжения возможна при соблюдении ряда принципов

а) недопоставки и неустойки;

б) плановости и ритмичности;

в) оперативности и экономичности;

г) все выше перечисленное верно.

1. Оперативность товароснабжения – это

а) зависимость периодичности доставки товаров от определенных условий;

б) оснащенность предприятий розничной торговли торгово-технологическим оборудованием;

в) выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков;

г) все выше перечисленное верно.

1. График завоза товаров – это

- а) реализация сезонных товаров;
- б) объем товарооборота магазина;
- в) расписание отборки и доставки товаров в каждый магазин;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Тема: «Технология закупки товаров»

1. Экономические, организационные, коммерческие, финансовые, правовые и другие отношения между покупателями и поставщиками товаров – это:

- а) хозяйственные связи;
- б) анализ показателей товарооборота;
- в) потребность в товарах;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Обособленное помещение склада, оснащенное специализированной торговой мебелью – это:

- а) оптовый склад;
- б) зал товарных образцов;
- в) продовольственный магазин;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Продавцами на оптовом рынке выступают:

- а) самостоятельные хозяйственные структуры;
- б) выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков;
- в) товаропроизводители;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Покупателями могут быть:

- а) обслуживающий персонал;

- б) организация;
- в) предприятие розничной торговли;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Совокупность мероприятий по удовлетворению потребности розничной торговой сети в товарах:

- а) товароснабжение;
- б) торговая марка;
- в) товарный знак;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Форма товароснабжения – это:

- а) определение грузооборота;
- б) транзитная и складская;
- в) транспортные условия;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Груз, предъявляемый к перевозки, должен быть оформлен:

- а) договором поставки;
- б) заявкой для завоза товаров;
- в) товарно-транспортной накладной;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Укрупненное грузовое место, сформированное из отдельных мест в таре, скрепленных между собой – это:

- а) пакет;
- б) бочка;
- в) лоток;
- г) все выше перечисленное верно.

1. В автомобилях – рефрижераторах укладывают эту тару с плодами и овощами различными способами с обязательными просветами между ними 4-5 см:

- а) контейнер;
- б) корзина;
- в) ящик;
- г) все выше перечисленное верно.

1. На упаковке товаров обязательно должна быть:

- а) транспортная маркировка;
- б) сопровождающий документ;
- в) перечень доставляемых в магазин товаров;
- г) все выше перечисленное верно.

Тема: «Тара и тарные операции в магазине»

1. Средство или комплекс средств, которые обеспечивают защиту товаров от повреждений и потерь это:

- а) материал изготовления;
- б) упаковка;
- в) этикетка;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Основной элемент упаковки, изделие для размещения товара:

- а) тара;
- б) товар;
- в) образец;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Тара, которая применяется для транспортировки и хранения товаров – это:

- а) упаковочное средство;
- б) закрытая тара;
- в) транспортная тара;
- г) все выше перечисленное верно.

1. В зависимости от краткости использования тары делится на:

- а) разовую и возвратную;
- б) пыленепроницаемую;
- в) полимерную;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Изделие, предназначенное для укладывания, транспортировки, временного хранения и продажи, из него товаров:

- а) неразборная тара;
- б) тара-оборудование;
- в) разборная тара;
- г) все выше перечисленное верно.

1. По методам изготовления различают тару:

- а) стеклянную;
- б) текстильную;
- в) штампованную;
- г) все выше перечисленное верно.

1. По назначению тару делят на:

- а) специализированную;
- б) металлическую;
- в) бумажную;

г) все выше перечисленное верно.

1. Потребительская картонная тара – это:

а) тканевые мешки;

б) коробки и пачки;

в) паковочные ткани;

г) все выше перечисленное верно.

1. Возвратные картонные ящики по качеству подразделяются на:

а) ящики, требующие ремонта;

б) сухотарные ящики;

в) прутьяные и драночные корзины;

г) все выше перечисленное верно.

1. Мешки сетчатые из-под картофеля и овощей подразделяются на:

а) пять категорий;

б) три категории;

в) две категории;

г) все выше перечисленное верно.

Тема: «Технология хранения и подготовка товаров к продаже».

1. Прием укладки товаров, упакованных в ящиках одного размера с маркировкой наружу:

а) прямая укладка;

б) обратная укладка;

в) перекрестный способ;

г) все выше перечисленное верно

1. Период, в течение которого свойства товара, указанные в нормативной или технической документации, не изменяются:

- а) срок сдачи;
- б) срок выбытия;
- в) срок хранения;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Период, установленный изготовителем, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению:

- а) срок годности;
- б) срок возврата;
- в) срок использования;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Дата, по которой товар может предлагаться потребителю для использования по назначению, не теряя своих потребительских свойств:

- а) срок выпуска продукции;
- б) срок реализации;
- в) распродажа;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Молоко и молочные продукты подают в торговый зал:

- а) в ящиках и лотках;
- б) в мешках и крафт. мешках;
- в) в канистрах и баллонах;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Мясо и мясопродукты подготавливают к продаже в:

- а) торговом зале;
- б) специальном помещении;

- в) торговом доме;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Предпродажная подготовка изделий из меха и обуви заключается в:

- а) распаковке и рассортировке;
- б) сохранности пломб и ярлыков;
- в) удалении заводской смазки;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Растворители и краски должны иметь:

- а) затемненное помещение;
- б) плотную открытую тару;
- в) плотную закрытую тару;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Товарные потери, обусловленные естественными процессами, вызывающие изменение количества товара за счет усушки, утечки, распыла:

- а) убытки;
- б) естественная убыль;
- в) претензия;
- г) все выше перечисленное верно.

1. Акт о порче, ломе, бое товарно-материальных ценностей составляется:

- а) в двух экземплярах;
- б) в трех экземплярах;
- в) в четырех экземплярах;

ЗАДАНИЯ

для итоговой аттестации

Задание 1

Текст задания:

Выполните задание по разработке, оформлению договоров купли-продажи или поставки, актов и претензий в соответствии с ГК РФ и подготовьте их к защите.

1. Разработайте, оформите договора купли-продажи или поставки, актов и претензий в соответствии с ГК РФ, согласно условий производственных заданий.
2. Обоснуйте основные условия договор.
3. Назовите причины составления актов приемки товаров и условия их составления.
4. Предложите рекомендации по совершенствованию договорных отношений.

ЗАДАНИЕ № 2

Текст задания:

Выполните задание по организации товарооборота торговой организации, проведения статистических расчетов по определению величину текущего и прогнозируемого спроса на товар, подготовьте материал к защите.

1. Рассчитайте величины товарооборота за текущий период.
2. Определите статическими методами величину текущего и прогнозируемого спроса на товар,.
3. Предложите рекомендации по планированию товарооборота в торговой организации.

ЗАДАНИЕ № 3

Текст задания:

Выполните задание по организации приемки товара в торговой организации по количеству и качеству с документальным оформлением в программе 1С: Управление торговлей.

1. Сформируйте и оформите учетную документацию по поступлению товара в программе 1С: Управление торговлей.
2. Сформируйте и оформите сопроводительные документы на поступивший товар (ТТН или счет-фактура) в программе 1С: Управление торговлей.
3. Составьте схемы организации приемки товара в торговой организации по количеству и качеству в соответствии с инструкциями П-6 и П-7.
4. Сформируйте и оформите акт приемки товара в программе 1С: Управление торговлей.
3. Предложите рекомендации по организации приемки товара в торговой организации.

ЗАДАНИЕ № 4

Текст задания:

Выполните задание по организации и управлению товарными запасами в торговой организации

1. Сформируйте и оформите учетную документацию по поступлению товара в программе 1С: Управление торговлей.
2. Сформируйте и оформите сопроводительные документы на поступивший товар (ТТН или счет-фактура) в программе 1С: Управление торговлей.
3. Составьте схемы организации приемки товара в торговой организации по количеству и качеству в соответствии с инструкциями П-6 и П-7.
4. Сформируйте и оформите акт приемки товара в программе 1С: Управление торговлей.
5. Выбор вида автотранспортных средств для перевозки груза
6. Предложите рекомендации по организации приемки товара в торговой организации.

ЗАДАНИЕ № 5

Текст задания:

Выполните задание по разработке, оформлению заявки и решения проведения добровольной сертификации и идентификации типа, класса, вида торговой организации и подготовьте их к защите.

1. Разработайте, оформите заявку и решение проведения добровольной сертификации, согласно условий производственных заданий.
2. Обоснуйте выбор типа, вида и класса торговой организации после идентификации .
3. Назовите условия и этапы добровольной сертификации торговой организации.
4. Предложите рекомендации по совершенствованию организации розничной или оптовой торговли.

ЗАДАНИЕ № 6

Текст задания:

Выполните задание по организации товарооборота торговой организации, проведения статистических расчетов по определению величины текущего и прогнозируемого спроса на товар, подготовьте материал к защите.

1. Рассчитайте величины товарооборота за текущий период.
2. Определите статическими методами величину текущего и прогнозируемого спроса на товар.
3. Предложите рекомендации по планированию товарооборота в торговой организации.

ЗАДАНИЕ № 7

Текст задания:

Выполните задание по организации приемки товара в торговой организации по количеству и качеству с документальным оформлением в программе 1С: Управление торговлей.

1. Сформируйте и оформите учетную документацию по поступлению товара в программе 1С: Управление торговлей.
2. Сформируйте и оформите сопроводительные документы на поступивший товар (ТТН или счет-фактура) в программе 1С: Управление торговлей.

3. Составьте схемы организации приемки товара в торговой организации по количеству и качеству в соответствии с инструкциями П-6 и П-7.
 4. Сформируйте и оформите акт приемки товара в программе 1С: Управление торговлей.
3. Предложите рекомендации по организации приемки товара в торговой организации.

ЗАДАНИЕ № 8

Текст задания:

Выполните задание по организации и управлению товарными запасами в торговой организации

1. Сформируйте и оформите учетную документацию по закупке товара от поставщика в программе 1С: Управление торговлей.
2. Сформируйте и оформите сопроводительные документы на поступивший товар (ТТН или счет-фактура) в программе 1С: Управление торговлей.
3. Составьте таблицы по условиям хранения, размещения товара на складе.
4. Предложите рекомендации по совершенствованию складских операций в торговой организации.

ЗАДАНИЕ № 9

Текст задания:

Выполните задание по организации и управлению товарно-технологическим оборудованием и выкладкой товаров в торговом зале.

1. Сделайте подбор торгово-технологической мебели и оборудования для торгового зала магазина.
2. Выберите и обоснуйте метод выкладки товара на торгово-технологическом оборудовании.
3. Оформите витрину магазина.
4. Предложите рекомендации по совершенствованию оснащенности торгово-технологическим оборудованием и выкладки товара в торговой организации.

Вопросы для дифференцированного зачета

1. Классификация оптовых баз.
2. Понятие, сущность специализации.
3. Характеристика основных типов магазинов.
4. Составные части технологического процесса склада.
 5. Организационно - правовые формы розничных предприятий.
 6. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
 7. Задачи, стоящие перед торговыми работниками.
 8. Устройство и планировка торгового зала.
 9. Продажа товаров по предварительным заказам.
10. Показатели для анализа работы магазинов самообслуживания.
11. Виды складских помещений, их взаимосвязь.
12. Подготовка товаров к продаже и размещение их в торговом зале.
13. Типизация торговой сети.
14. Объединение, типы объединений.
15. Приёмка товаров по качеству, цель, сроки, нормативные документы.
16. Особенности хранения товаров на складе.
17. Приёмка товаров по количеству, цель, сроки, нормативные документы.
 18. Формы продажи товаров, их сущность.
 19. Особенности организации составных элементов ТП склада.
 20. Сущность технологического процесса склада, его составные элементы.
 21. Внемагазинные формы продажи товаров.
 22. Назначение и функции товарных складов, их классификация.
 23. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
 24. Хранение, подготовка товаров к продаже в магазине.
 25. Требования к устройству магазина.
 26. Понятие торгово-технологического процесса магазина, составные части.
 27. Устройство и планировка зала товарных образцов.
 28. Варианты технологического процесса в магазинах в зависимости от степени подготовленности товаров к продаже.
 29. Значение, организация и размещение мелкорозничной торговой сети.
 30. Специализация торговой сети.
 31. Виды торговых зданий, помещения магазинов, планировка торгового зала.
 32. Торговля, как отрасль народного хозяйства, цели, роль.
 33. Понятие торговой организации, её функции, основные черты.
 34. Требования, предъявляемые к устройству складов.

35. Правила торговли и обслуживания покупателей.