

КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ХАБАРОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СФЕРЫ
ОБСЛУЖИВАНИЯ»

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель отделения ПКРС № 2

_____ А.А. Синеколодезская

«31» августа 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ
ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ
РАБОЧИХ, СЛУЖАЩИХ ПО ПРОФЕССИИ:

38.01.02 Продавец

г. Хабаровск, 2026 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.03 Организация и технология розничной торговли» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) в пределах освоения соответствующей программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по профессии:

38.01.02 Продавец

Организация разработчик: Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Хабаровский колледж отраслевых технологий и сферы обслуживания» далее - КГБ ПОУ ХКОТ СО ПКРС

Разработчик(и) программы учебной дисциплины:
преподаватель
и.о. методиста

О.А. Лагодько
И.В. Колесник

Одобрена на заседании методического объединения отделения ПКРС № 2
Протокол № 1 от «31» августа 2026 года
Председатель МО _____ И.В. Колесник

—

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Организация и технология розничной торговли» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы по профессии: 38.01.02 Продавец

Учебная дисциплина «Организация и технология розничной торговли» наряду с учебными дисциплинами общепрофессионального цикла обеспечивает формирование общих и профессиональных компетенций для дальнейшего освоения профессиональных модулей.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются профессиональные компетенции, общие компетенции, личностные результаты:

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ПК 1.1-1.7, ПК 2.1-2.6 ОК 03, ОК 06 ЛР 01-15	<ul style="list-style-type: none">- организовывать рабочее место;- ориентироваться в операциях бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности;- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	<ul style="list-style-type: none">- сущность и содержание бухгалтерского учета в коммерческих организациях;- основные правила и методы ведения бухгалтерского учета;- виды бухгалтерских счетов;- учет хозяйственных операций.- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;- виды розничной торговой сети и их характеристику;- типизацию и специализацию розничной торговой сети;- особенности технологических планировок организаций торговли;- основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;- основы товароснабжения в торговле;- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

Общие компетенции

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 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
--	--

Профессиональные компетенции

ПК 1.1.	Осуществляет 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 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

Личностные результаты

ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций
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 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях

ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
теоретические занятия	23
лабораторно-практические занятия	24
аудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	1

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.03 Организация и технология розничной торговли

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Формируемые ОК, ПК, ЛР
1	2	3	4
Раздел 1. Организация розничной торговли			
Тема 1.1. Технология розничной торговли	<i>Содержание учебного материала</i>	8	ПК 1.1-1.7, ПК 2.1-2.6 ОК 03, ОК 06 ЛР 01-15
	Розничная торговля. Сущность, задачи, формы торговли. Функции розничной торговли. Виды розничной торговой сети и их характеристика. Организация торгово-технологического процесса в торговле. Органы управления и контроля в розничной торговле. Организация розничной торговой сети. Предприятия розничной торговли, их виды. Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Основные принципы размещения розничной торговой сети. Организация розничной торговой сети. Оформление интерьера магазина. Устройство и технология планировки розничной торговой сети. Основные требования к устройству и планировке магазинов. Современные способы планировки магазина: петля, боксовая, решетка	5	
	Практические занятия	3	
	Выявление форм розничной торговли, видов и типов розничных торговых предприятий. (Экскурсия в профильные торговые предприятия) Подготовка отчета		
	Аудиторная самостоятельная работа обучающихся	2	
	Дайте характеристику розничных торговых предприятий по их видам и особенностям устройства.		
Тема 1.2. Маркетинг и менеджмент в торговле	<i>Содержание учебного материала</i>	5	ПК 1.1-1.7, ПК 2.1-2.6 ОК 03, ОК 06 ЛР 01-15
	Организация маркетинговой деятельности в торговой сети. Сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле. Маркетинговое понятие товара, критерии конкурентоспособности товара. Методы изучения покупательского спроса. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. Методы стимулирования продажи товаров	3	
	Практические занятия	2	
	Составление анкеты для анализа покупательского спроса. Определение критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса.		
	Контрольная работа за 1 семестр	1	

Раздел 2. Организация торгово-технологического процесса в торговле			
Тема 2.1. Организация товароснабжения	<i>Содержание учебного материала</i>	14	ПК 1.1-1.7, ПК 2.1-2.6 ОК 03, ОК 06 ЛР 01-15
	Организация товароснабжения. Тара и тарные операции Основные требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. Источники товароснабжения. Формы товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины. Тара и тарные операции Назначение тары, ее виды, классификация. Приемка товаров по количеству. Приемка товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров.	6	
	Практические занятия	7	
	Ознакомление с нормативными документами. Составление заявки на завоз товара Оформление договора на поставку товаров Оформление сопроводительных документов (счет-фактура, накладная) Оформление доверенности. Составление акта на расхождение по количеству и качеству		
	Аудиторная самостоятельная работа обучающихся	2	
	Перечислите основные виды упаковки. Классификация тары и упаковки. В каких случаях тара подлежит возврату.		
	Контрольная работа за 2 семестр	1	
Тема 2.2. Технология хранения, подготовки к продаже, размещения и выкладки	<i>Содержание учебного материала</i>	8	ПК 1.1-1.7, ПК 2.1-2.6 ОК 03, ОК 06 ЛР 01-15
	Технология хранения, подготовки товаров к продаже размещения, выкладка товара: Организация хранения товаров в магазине. Факторы, влияющие на качество товаров при хранении. Подготовка товара к продаже. Товарные потери в магазине. Документальное оформление товарных потерь. Размещение и выкладка товара. Оформление ценников с учетом юридического аспекта. Планограмма продовольственных и непродовольственных товаров.	4	
	Практические занятия	4	
	Оформление ценников. Составление планограмм продовольственных и непродовольственных товаров. Документальное оформление товарных потерь. Составление актов: «О бое, ломе, порчи». Составление акта на расхождение по количеству и качеству.		
	Аудиторная самостоятельная работа обучающихся	1	
	Перечислите основные условия, обеспечивающие рациональное хранение различных		

	видов продовольственных и непродовольственных товаров. В результате чего в магазине образуются товарные потери. Приведите примеры выкладки отдельных видов товаров в торговом зале		
Тема 2.3. Технология продажи товара	<i>Содержание учебного материала</i>	11	ПК 1.1-1.7, ПК 2.1-2.6 ОК 03, ОК 06 ЛР 01-15
	Организация продажи товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. Технология продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Качество торгового обслуживания, требования к обслуживающему персоналу Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы продажи товаров. Формы и методы продажи товаров. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи молочных товаров. Правила обмена и возврата товаров.	4	
	Практические занятия	7	
	Применение правила торгового обслуживания и правила торговли. Решение ситуаций. Правила продажи молочных товаров. Применение статей административного права за нарушение правила торговли и правила торгового обслуживания. Выявление нарушений маркировки молочных товаров в соответствии с требованиями. Решение ситуаций с применением статей закона о защите прав потребителей.		
	Аудиторная самостоятельная работа обучающихся	1	
	Перечислить, в каких случаях покупатель имеет право на обмен товаров надлежащего качества. Каковы особенности замены технически сложных товаров. Кому и какие требования может предъявить покупатель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества.		
Дифференцированный зачет		1	
Всего часов (максимальная учебная нагрузка)		54	
из них обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)		54	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Кабинеты «организации и технологии розничной торговли»

№	Наименование	Тип	Основное/ специализированно е	
1.	посадочные места по количеству обучающихся (столы, стулья)	Мебель	основное	ре
2.	рабочее место преподавателя	Мебель	основное	на
3.	шкаф для хранения учебных пособий	Мебель	основное	на
4.	системы хранения дел в учебной канцелярии	Мебель	специализированное	на
5.	компьютер с программным обеспечением для преподавателя (системный блок, монитор, клавиатура, мышь)	ТС	основное	
6.	экран (доска)	ТС	основное	на
7.	мультимедиапроектор	ТС	основное	на
8.	МФУ	Оборудование	основное	пр

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Торгово-технологического оборудования»;

Оснащена оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- шкаф для хранения учебных пособий
- комплект учебно-наглядных пособий «Организация и технология розничной торговли»;
- муляжи товаров;
- образцы товаров различных групп;

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор;
- экран.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемых для использования в образовательном процессе

1. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2022. — 222 с. — ISBN 978-5-406-09325-2. — URL: <https://book.ru/book/942852> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст : электронный.

2. Валеева, Ю. С., Управление эффективностью услуг розничных торговых сетей на основе клиентоориентированного подхода : монография / Ю. С. Валеева. — Москва : Русайнс, 2020. — 122 с. — ISBN 978-5-4365-2509-9. — URL: <https://book.ru/book/934958> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст : электронный.

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> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст : электронный.

4. Белова, Т. А., Технология и организация производства продукции и услуг : учебное пособие / Т. А. Белова, В. Н. Данилин. — Москва : КноРус, 2019. — 237 с. — ISBN 978-5-406-06445-0. — URL: <https://book.ru/book/930601> (дата обращения: 27.06.2023). — Текст : электронный.

5. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

6. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16939-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532052>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Закон «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 года N 2-ФЗ) (с изменениями на 5 декабря 2022 года)

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоения компетенций	Методы оценки
Знает: сущность и содержание бухгалтерского учета в коммерческих организациях; основные правила и методы ведения бухгалтерского учета; виды бухгалтерских счетов; учет хозяйственных операций. услуги розничной торговли, их классификацию и качество; виды розничной торговой сети и их характеристику; типизацию и специализацию розничной торговой сети; особенности технологических планировок организаций торговли; основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; основы товароснабжения в торговле; основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;	Правильность, полнота выполнения заданий, точность формулировок, точность расчетов, соответствие требованиям Адекватность, оптимальность выбора способов действий, методов, техник, последовательностей действий и т.д. Точность оценки, самооценки выполнения Соответствие требованиям инструкций, регламентов Рациональность действий и т.д.	Текущий контроль: -экспертная оценка демонстрируемых умений, выполняемых действий, защите отчетов по практическим занятиям; -оценка заданий для самостоятельной работы; -оценка результатов контрольных работ. Промежуточная аттестация: - экспертная оценка выполнения практических заданий на дифференцированно м зачете

<p>Умеет:</p> <p>организовывать рабочее место;</p> <p>ориентироваться в операциях бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности;</p> <p>устанавливать вид и тип организации 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>Полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов.</p> <p>Не менее 75% правильных ответов.</p> <p>Адекватность результатов поставленным целям,</p> <p>полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения профессиональной терминологии</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>-устный опрос;</p> <p>-тестирование;</p> <p>-оценка результатов контрольных работ.</p> <p>Промежуточная аттестация:</p> <p>-экспертная оценка устных ответов на дифференцированно м зачете</p>
--	--	--

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать:		
<p>Услуги розничной торговли, их классификацию и качество;</p> <p>виды розничной торговой сети и их характеристику;</p> <p>типизация и специализация розничной торговой сети;</p> <p>особенности технологических планировок организаций торговли;</p> <p>особенности маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;</p> <p>основные виды тары и тароматериалов, особенности товарооборота;</p> <p>технологии приемки, хранения,</p>	<p>Демонстрация знаний услуг розничной торговой сети, видам розничной торговой сети, типизации и специализации, особенности технологических планировок организаций, основных видов тары;</p> <p>технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;</p> <p>правила торгового обслуживания,</p> <p>документацию по защите прав потребителей</p>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при:</p> <p>- выполнении практических занятий;</p> <p>- выполнении домашних работ;</p> <p>- выполнении тестирования;</p> <p>- выполнении проверочных работ;</p> <p>- проведении промежуточной аттестации.</p>

подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами, нормативную документацию по защите прав потребителей; требования к обслуживающему персоналу.		
Уметь:		
Устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам; определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; применять правила торгового обслуживания и правила торговли профессиональной деятельности.	Демонстрация установки вида и типа предприятия; определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; применять правила торгового обслуживания покупателей, правил торговли.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при: <ul style="list-style-type: none"> - выполнении практических занятий; - выполнении домашних работ; - выполнении тестирования; - выполнении проверочных работ; - проведении промежуточной аттестации.