# 

# **СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 4 |
| 1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 5 |
| 1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ (ПОУРОЧНЫЙ) ПЛАН | 11 |
| 1. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 12 |
| 1. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 2. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ | 13  17 |

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП. 03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии СПО ***38.01.02 Продавец, контролер-кассир.***

**Программа учебной дисциплины может быть использована:**

в дополнительном профессиональном образовании при организации повышения квалификации и переподготовки по профессиям «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров», «Кассир торгового зала» на базе среднего общего и основного общего образования. Опыт работы не требуется.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- 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.

В результате освоения учебной дисциплины обучающиеся должны **знать:**

* 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;
* технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
* правила торгового обслуживания и торговли товарами;
* требования к обслуживающему персоналу;
* нормативную документацию по защите прав потребителей.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося **48** часа, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **32** часов;

самостоятельной работы обучающегося **16** часов.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Объем часов** |
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | **48** |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** | **32** |
| в том числе: |  |
| лабораторные работы | - |
| практические занятия | 12 |
| контрольные работы | 2 |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | **16** |
| ***Итоговая аттестация*** *в форме дифференцированного зачета* | |

# **2.2. Содержание учебной дисциплины**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся** | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **ОП. 03 Организация и технология розничной торговли.** | |  |  |
| **Раздел 1. Организация розничной торговли.** | | **14** |  |
| **Тема 1.1. Розничная торговая сеть.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| Розничная торговля. Органы управления и контроля в торговле. Понятие и функции розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети. |
| **Практическая работа №1. «Розничная торговая сеть».** | 2 |  |
| Классификация предприятий торговли. Ознакомление с классификацией предприятий торговли. Составление схемы. |
| **Практическая работа №2. «Установление вида и типа предприятий торговли по идентификационным признакам».** | 2 |  |
| Установление вида и типа организаций торговли по идентифицирующим признакам.Для рассмотрения берутся отдельные предприятия с. Седельниково. |
| **Тема 1.2. Устройство и планировка торгового зала магазина.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| Материально-техническая база магазинов.Виды помещений магазина. Технологическая планировка.Виды торгово-технологического оборудования магазинов. |
| **Практическая работа №3. «Устройство и планировка торгового зала магазина».** | 2 |  |
| Расчет эффективности использования торговой площади под установку оборудования и под выкладку. Изучение планировок магазинов. |
| **Тема 1.3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| 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. |
| **Практическая работа №4. «Формирование ассортимента товаров в розничной торговле»**. | 2 |  |
| Конкурентоспособность товара. Определение критерия конкурентоспособности товара. |
| **Самостоятельная работа обучающихся.**  *Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы.Тестирование.Подготовка сообщений.Решение профессиональных задач.Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.*  **Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:**  *Подготовка рефератов по одной из следующих тем:*   1. *Научно-технический прогресс в розничной торговле.* 2. *Особенности организации розничной торговли за рубежом.* 3. *Современный дизайн магазинов различных типов.* 4. *Особенности устройства торгового зала магазина самообслуживания.* | | **4** |  |
| **Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса.** | | **2** |  |
| **Тема 2.1.**  **Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| 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. |
| **Практическая работа №5. Решение профессиональных задач по теме «Маркетинговые исследования товаров».** |  |
| Маркетинговый анализ товара по плану, предложенному преподавателем.Составление анкеты по изучению покупательского спроса. |
| **Практическая работа №6. Упражнения по изучению покупательского спроса.** |  |
| Изучение спроса на продовольственный и непродовольственный товар. Анализ анкетирования. Составление рекламы товара и рекламных ценников. |
| **Самостоятельная работа обучающихся.**  *Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Тестирование. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.*  **Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:**  *Подготовка рефератов по одной из следующих тем:*   1. *Роль маркетинга в процессе продвижения товара.* 2. *Критерии конкурентоспособности товара.* 3. *Роль информации в торговле.* 4. *Упаковка и дизайн товара: задачи и функции.* 5. *Особенности оформления интерьера магазина.* 6. *Применение освещения в торговле.* | | **2** |  |
| **Раздел 3.Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.** | | **8** |  |
| **Тема 3.1. Основы товароснабжения в торговле.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| 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.  **Практическая работа №7. «Разработка графика завоза товаров».**  Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров. Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия.  **Практическая работа №8. «Составление заявки на завоз товаров».**  Составление заявки на завоз товаров. Произвести расчет заявки. |
|  |
|  |
| **Тема 3.2. Технология приемки товаров.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству. Особенности приемки. Порядок составления актов. Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.  **Практическая работа №9. «Документальное оформление приемки товаров».**  Упражнения по приемке товаров. Ознакомление с сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров.  **Практическая работа №10. «Документальное оформление расхождений при приемке товаров».**  Документальное оформление расхождений при приемке товаров. Оформление акта по расхождению при приемке товара. |
|  |
|  |
| **Тема 3.3. Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение. Виды торговых потерь в магазине, актируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка. Фасовка товаров.  **Практическая работа №11. «Заполнение товарной книги».**  Заполнение товарной книги, используя данные предлагаемые преподавателем. |
|  |
| **Практическая работа №12. «Подготовка к продаже основных групп товаров».**  Подготовка к продаже основных групп товаров с соблюдением основных требований к размещению и выкладке товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров. Ознакомление с документам, подтверждающими безопасность товаров. Используя образцы товаров отдельных групп, провести и описать порядок подготовки товара к продаже, опираясь на правила подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Оформление ценников на оприходованные товары.  **Практическая работа №13. «Документальное оформление товарных потерь».**  Документальное оформление товарных потерь. Влияние условий и правил хранения товаров на сохранность качества. Ознакомление со способами укладки товаров на хранение.  Оформление акта «О порче, бое, ломе товаров» на товары, уцененные или пришедшие в негодность. | 2 |  |
|  |
| **Самостоятельная работа обучающихся.**  *Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Тестирование. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.*  **Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:**  *Подготовка рефератов по одной из следующих тем:*   1. Тарооборачиваемость. 2. Организация закупки товаров. | | **4** |  |
| **Раздел 4. Тара и тарные операции.** | | **2** |  |
| **Тема 4.1. Тара и упаковка. Тарооборот.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.  **Практическая работа №14. «Составление товарно-денежного отчета по таре».**  Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков. Составление товарно-денежного отчета по таре. |
| 2 |
| **Самостоятельная работа обучающихся.**  *Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Тестирование. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.*  **Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:**  *Подготовка рефератов по одной из следующих тем:*   1. *Изучение товаротранспортных документов, знание их реквизитов.* 2. *Изучение сроков приемки и составление актов на бой, лом и порчу.* 3. *Применение тары и тароборудования в торговле.* 4. *Изучение приемов вскрытия и укладки тары на хранение.* | | **2** |  |
| **Раздел 5. Технология продажи товаров.** | | **4** |  |
| **Тема 5.1. Организация и методы продажи товаров.** | **Содержание учебного материала.** | 2 | 2 |
| 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».  **Практическая работа №15. «Упаковка товаров».**  Технология продажи отдельных продовольственных товаров. Используя правила упаковки товаров. Упаковка товаров. |
|  |
| **Практическая работа №16. «Решение ситуационных задач по защите прав потребителей».**  Решение различных торговых ситуаций, возникающих в торговой деятельности.  **Практическая работа №17. «Решение ситуационных задач по соблюдению правил техники безопасности».**  На примерах различных производственных ситуаций объяснить правила соблюдения техники безопасности и правила оказания первой доврачебной помощи, если в ней возникла необходимость. | 2 |  |
|  |  |
| **Самостоятельная работа обучающихся.**  *Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Тестирование. Подготовка сообщений. Решение профессиональных задач. Выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.*  **Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:**  *Подготовка рефератов по одной из следующих тем:*   1. *Применение различных форм обслуживания покупателей.* 2. *Использование внемагазинных форм обслуживания.* 3. *Особенности продажи некоторых видов товаров.* 4. *Изучение статей закона РФ « О защите прав потребителя».* 5. *Правила продажи алкогольной продукции.* 6. *Правила работы торговых предприятий розничной торговли.* | | **4** |  |
| **Итоговая аттестация: дифференцированный зачет.** | | **2** |  |
| **ИТОГО:** | | **48** |  |

**3. тематический (поурочный) план**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № урока | Название разделов и тем | Макс.учебн.нагрузка студ. (час.) | Самостоятельная учебная работа студентов, час. | Кол-во обязательной аудиторной учебной нагрузки при очной форме обучения, часы | |
| Всего | в т.ч. лаборатор-ные и практичес-кие занятия |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| **1 курс** | | | | | |
| **1 семестр (16 часов)** | | | | | |
|  | **Раздел 1. Организация розничной торговли.** | **18** | **4** | **14** | **8** |
| 1 | Розничная торговая сеть. | 2 |  | 2 |  |
| 2 | Розничная торговая сеть. Практическая работа №1. | 2 |  | 2 | 2 |
| 3 | Розничная торговая сеть. Практическая работа №2. | 2 |  | 2 | 2 |
| 4 | **Устройство и планировка торгового зала магазина.**  Практическая работа №3. | 2 |  | 2 | 2 |
| 5 | **Устройство и планировка торгового зала магазина.** | 4 | 2 | 2 |  |
| 6 | Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. Практическая работа №4. | 2 |  | 2 | 2 |
| 7 | Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. | 4 | 2 | 2 |  |
|  | **Раздел 2. Содержание торгово-технологического процесса.** | **4** | **2** | **2** |  |
| 8 | **Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле.** | 4 | 2 | 2 |  |
| **2 семестр (16 часов)** | | | | | |
|  | **Раздел 3. Технология снабжения и завоза товаров в розничные торговые организации.** | **12** | **4** | **8** | **8** |
| 9 | Основы товароснабжения в торговле. Практическая работа № 7,8. | 2 |  | 2 | 2 |
| 10 | Технология приемки товаров. Практическая работа № 9,10. | 2 |  | 2 | 2 |
| 11 | Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров. Практическая работа № 11. | 4 | 2 | 2 | 2 |
| 12 | Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров. Практическая работа № 12,13. | 4 | 2 | 2 | 2 |
|  | **Раздел 4. Тара и тарные операции.** | **4** | **2** | **2** | **2** |
| 13 | Тара и упаковка. Тарооборот. Практическая работа № 14. | 4 | 2 | 2 | 2 |
|  | **Раздел 5. Технология продажи товаров.** | **8** | **4** | **4** | **4** |
| 14 | Организация и методы продажи товаров. Практическая работа № 15. | 4 | 2 | 2 | 2 |
| 15 | Организация и методы продажи товаров. Практическая работа № 16,17. | 4 | 2 | 2 | 2 |
| 16 | Дифференцированный зачет. | **2** |  | **2** |  |
|  | **Итого:** | **48** | **16** | **32** | **22** |

# 

# **4. условия реализации программы УЧЕБНОЙ дисциплины**

# **4.1.Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «**Организация и технология розничной торговли»**.

Оборудование учебного кабинета:

* посадочные места по количеству обучающихcя;
* рабочее место преподавателя;
* комплект учебно-методической документации;
* образцы упаковок продовольственных и непродовольственных товаров;
* наглядные пособия;
* комплект бланков документов учета кассовых операций.

Технические средства обучения:

* компьютер с лицензионным программным обеспечением, DVD, мультимедийный проектор, экран.

**4.2. Информационное обеспечение обучения.**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет ресурсов, дополнительной литературы.**

***Основные источники:***

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 15 декабря 2008 года.
2. Козюлина Н.С. Продавец, контролер-кассир: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 428 с.
3. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир». – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 284 с.

***Законодательные акты:***

Конституция Российской федерации.

Закон Российской Федерации № 2300-1 о защите прав потребителей;

Кодекс Российской Федерации Об административных правонарушениях» от 12.2001 N 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) (ст. 14.5 КоАП РФ);

Правила продажи отдельных видов товаров.

ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по количеству № П-6»

«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения по качеству № П-7»

Закон о рекламе.

***Дополнительные источники:***

Памбухчиянц О.В. Организация и технология розничной торговли: Учебник для студентов средних специальных заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. – 450 с.

http://www. znaytovar. ru

http://www. commodity. ru

Журналы: «Российская торговля», «Современная торговля» и др.

Должностные инструкции в торговле. Справочник для руководителя и кадровика. – М.: «А-Приор». 2009. – 188с.

Памбухчиянц Г.Г. Пособие для продавца, М.: Экономика, 1987.

Ануфпиев Н.В., Федосеев А.А. Технология работы магазина: учебник для коп.проф.-техн. уч-щ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1983. – 240 с.

# **5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе проведения практических работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий – реферативных работ, докладов.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета.

Для промежуточной аттестации и текущего контроля преподавателем разработаны и утверждены фонды оценочных средств (ФОС). ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки: тесты, перечень реферативных работ, докладов и критерии их оценки; вопросы для проведения дифференцированного зачета по дисциплине.

|  |  |
| --- | --- |
| **Результаты обучения**  **(освоенные умения, усвоенные знания)** | **Формы и методы контроля и оценки результатов обучения** |
| **умения:** |  |
| устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам | Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов.  При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2». |
| определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса | Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов.  При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2». |
| применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности | Текущий контроль: выполнение практических работ, выполнение рефератов, докладов.  При выполнении практической работы все пункты, указанные в порядке выполнения выполнены и составлен отчет без ошибок оценка «5» не выполнено 1 задание и незначительные замечания в отчете «»; не выполнено 2 задания и допущены исправляемые ошибки – «3» не выполнено 3 и более заданий и отчет составлен с грубыми нарушениями – «2». |
| **знания:** |  |
| услуги розничной торговли, их классификация и качество | Текущий контроль: письменный опрос, тестирование, выполнение докладов. |
| виды розничной торговой сети, их характеристика | При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно». |
| типизацию и специализацию розничной торговой сети | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| особенности технологических планировок организаций торговли | Текущий контроль: письменный опрос, экспертная оценка выполнения заданий самостоятельной работы. |
| основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле | Текущий контроль: экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы, устный опрос.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| основы товароснабжения в торговле | Текущий контроль: устный опрос, тестирование.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».  При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно». |
| основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| правила торгового обслуживания и торговли товарами | Текущий контроль: устный опрос, тестирование.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2».  При выполнении тестирования: 90-100% правильных ответов – «отлично»; 68-89% правильных ответов – «хорошо»; 50-67% правильных ответов – «удовлетворительно» 9% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно». |
| требования к обслуживающему персонала | Текущий контроль: устный опрос, тестирование, оценка выполнения заданий самостоятельной работы.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
| нормативная документация по защите прав потребителей | Текущий контроль: экспертная оценка выполнения заданий для самостоятельной работы, устный опрос.  При устном ответе обучающийся: самостоятельно полностью раскрыл вопрос – «5»; при ответе не полностью раскрыл вопрос – «4»; ответил на вопрос с помощью преподавателя – «3»; не смог ответить на вопросы самостоятельно и с помощью наводящих вопросов преподавателя – «2». |
|  |  |

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Процент результативности (правильных ответов)** | **Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений** | |
| **Балл (оценка)** | **Вербальный аналог** |
| 90-100 | 5 | Отлично |
| 80-89 | 4 | Хорошо |
| 70-79 | 3 | Удовлетворительно |
| менее 70 | 2 | Неудовлетворительно |

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ**

|  |  |
| --- | --- |
| № изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением | |
| **БЫЛО** | **СТАЛО** |
| Основание:  Подпись лица внесшего изменения | |